

**FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR  
TEXTIL - CONFECCIONES EN BARRANQUILLA - COLOMBIA**

Cristina Logreira & Mauricio Bonett  
Abril 2017



**UNIVERSIDAD  
DE LA COSTA**  
1970

Universidad de la Costa  
Facultad de Ciencias Económicas



UNIVERSIDAD  
DE LA COSTA  
1970

Pensadero, Jurisdicción N° 352 Abril 1871 • Barranquilla - Colombia

UNIVERSIDAD DE LA COSTA  
DIRECCION DE POSTGRADOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
DEPARTAMENTO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL  
PROGRAMA: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN  
MODALIDAD: INVESTIGACIÓN

ACTA DEFINITIVA DE TRABAJO DE GRADO

Los suscritos profesores: José Luis Alcalá Villarreal, Martín Arzuza Arzuza y Ariel Padilla Isaza; designados como jurado evaluador por el Comité Curricular de la Maestría en Administración de la Universidad de la Costa, para examinar y calificar el Trabajo de Grado de Maestría denominado: Financiamiento privado en las microempresas del sector textil y confecciones en la ciudad de Barranquilla, Colombia; que presentan los estudiantes: Cristina Logreira Vargas y Mauricio Bonett Brieva, identificados con Cédula de Ciudadanía No. 1129542690 y 73547195, respectivamente; para optar al Grado Académico de MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN, bajo la tutoría de: Lisette Hernández, identificada con Cédula de Extranjería No. 421328; reunidos previa convocatoria el día 10 del mes de Abril del año 2017 en el edificio sede de la Dirección de Posgrados de esta universidad, después evaluar previamente el informe escrito con una nota promedio de 4,1 puntos para un 40% de peso porcentual, así como luego de presenciar y deliberar sobre la sustentación de dicho Trabajo de Grado con una nota de 4,3 puntos, para un 60% de peso porcentual, lo cual corresponde a una nota definitiva de: 4,21 puntos, por tanto, es considerado como: APROBADO de conformidad con el Acuerdo N° 885 del 27 de Septiembre de 2016 "Reglamento Interno de Maestrías y Doctorados en la Facultad de Ciencias Económicas de la Corporación Universidad de la Costa, CUC".

Barranquilla, a los 17 días del mes de Abril de 2017.

José Luis Alcalá Villarreal  
C.C. 72.191.299  
Universidad de la Costa

Martín Arzuza Arzuza  
C.C. 7.481.588  
Universidad de la Costa

Ariel Padilla Isaza  
C.C. 72.149.655  
Universidad Autónoma del  
Caribe

## **Carta de presentación de la tesis**

En mi carácter de Tutor (a) me permito presentar la Tesis de Grado titulada:  
“FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL  
- CONFECCIONES EN BARRANQUILLA – COLOMBIA”, entregada por el(los)  
ciudadano(s): CRISTINA LOGREIRA VARGAS y MAURICIO BONETT BRIEVA, con  
cédula(s) de ciudadanía/extranjería no. 1.129.542.690 y 73.547.195 respectivamente, para  
optar al grado de Magister en Administración de la Universidad de la Costa.

En la ciudad de Barranquilla, a los 21 días del mes de Marzo del año 2017.

Tutora Lissette Hernández De Portillo

Cédula de Extranjería N°: 421328

## **Dedicatoria**

A Dios por todas las oportunidades que me ha dado a lo largo de mi vida y ayudarme cada vez que lo he necesitado.

A mi familia por su apoyo incondicional para perseverar en cada una de mis metas.

A mi tutora de Tesis Dra. Lissette Hernández Fernández por su paciencia y dedicación para enseñarnos la metodología de investigación y llevar a feliz término el presente proyecto.

Cristina Logreira Vargas

A mis hijos y mi esposa quienes fueron la fuente de inspiración y aliento para llevar a cabo estos estudios a lo largo de estos dos años.

A mi madre y mi padre por su apoyo incondicional, por haberme enseñado valores los cuales me ayudaron a escoger siempre el camino del bien.

Y mi compañera de tesis, quien con su tenacidad y liderazgo fue un gran apoyo en todo momento y sobre todo en los meses que estuve convaleciente.

Mauricio Bonett Brieva

## **Agradecimientos**

En primer lugar agradecemos a Dios por acompañarnos en el desarrollo de este proyecto.

Agradecemos a nuestra tutora la Doctora Lissette Hernández, por su valiosa contribución en el desarrollo y abordaje de la investigación, su incondicional estímulo para continuar nuestro crecimiento personal y profesional en la búsqueda y construcción del conocimiento.

Agradecemos a la Universidad de la Costa, por la oportunidad de ser la primera promoción de la Maestría en Administración, por el apoyo financiero recibido para nuestra formación y por los docentes de primera línea con los que compartimos y ampliamos nuestros conocimientos.

A nuestros compañeros de Maestría, que hicieron de este un camino muy gratificante, la diversidad de disciplina, sus conocimientos específicos y experiencia enriquecieron cada clase compartida.

Cristina Logreira Vargas & Mauricio Bonett Brieva

## **Resumen**

Un aspecto fundamental para que las microempresas mantengan sus operaciones es el acceso a diversas fuentes de financiación. Sin embargo, a pesar que en Colombia existen múltiples alternativas, no todas las empresas suelen emplearlas. Las razones pueden ser de diferente tipo. El objetivo del proyecto es analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia, así como también sus ventajas y desventajas. El enfoque epistemológico es empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio. A su vez, el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en el que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario que se aplicó a 200 microempresas del sector textil-confecciones de Barranquilla – Colombia.

Entre los resultados se determinó que de las alternativas de financiación existentes, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales. Estos últimos, exigen muchos requisitos, y aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales. Si bien todos los instrumentos tienen ventajas y desventajas se concluyó que es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los recursos y desarrollo de la empresa.

**Palabras clave:** Fuentes de financiación; financiamiento privado; microempresas

## **Abstract**

A fundamental aspect in order for microenterprises to maintain their operations is the access to multiple financing sources. However, although in Colombia multiple alternatives exist, not all companies use them. The reasons for this can be many. This project aims to analyze the financing sources these small businesses can employ, the use of them and, of course, their advantages and disadvantages.

As a systematic methodological strategy, it is framed into an inductive empirical approach, below a quantitative paradigm where the confirmatory deductive method was employed. Its development is based on a non-experimental design and it is also a descriptive and transversal research where techniques such as documentary analysis and survey were used. A questionnaire was applied to 200 of Barranquilla's textile manufacturing microenterprises. In order to define the sample, a probability method was employed.

The results showed that the existing financing alternatives are not well-known among these companies and that they have to employ the most common ones such as loans from suppliers or commercial banks. The latter institutions have too many requirements and not all small companies can meet them, so they have to turn to informal expensive moneylenders. It was concluded that these microenterprises must know the financing sources they can use and receive training in resource management in order to get an optimal development.

**Keywords:** Financing sources; private financing; microenterprises.

## Contenido

Lista de tablas y figuras .....	X
Introducción.....	14
Capítulo 1. El problema de investigación.....	16
1.1 planteamiento del problema .....	16
1.2 sistematización del problema .....	23
1.3 objetivos de la investigación .....	24
1.4 justificación y alcance de la investigación .....	25
1.5 delimitación de la investigación .....	26
Capítulo 2. Marco referencial.....	27
2.1 Antecedentes de investigación .....	27
2.2 Antecedentes históricos .....	42
2.3 Marco teórico.....	45
2.4 Marco legal .....	68
2.5 Marco conceptual .....	71
2.6 Operacionalización de la variable .....	73
Capítulo 3. Marco metodológico .....	80
3.1 Diseño de la investigación.....	80



3.2 Tipo de investigación .....	82
3.3 técnicas e instrumento de recolección de la información .....	83
3.4 población y muestra.....	84
3.5 procesamiento de la información.....	85
Capítulo 4. Marco administrativo.....	86
Capítulo 5. Organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado por parte de las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – colombia .....	89
Capítulo 6. Organismos e instrumentos de financiamiento privado empleados por las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – colombia .....	118
Capítulo 7. Ventajas y desventajas de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado de las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – colombia .....	150
Conclusiones.....	164
Referencias .....	168
Anexo I. Instrumento aplicado	
Anexo II. Juicio de validación del instrumento	

### **Lista de cuadros**

Cuadro 1. Estructura económica y estructura financiera	47
Cuadro 2. Operacionalización de la variable	73
Cuadro 3. Cronograma de ejecución del proyecto	87
Cuadro 4. Plan de trabajo	87
Cuadro 5. Bancos comerciales en Barranquilla-Colombia	97

### **Lista de tablas**

Tabla 1. Presupuesto del proyecto	86
Tabla 2. Entidades Sin Ánimo de Lucro en Barranquilla	107
Tabla 3. Colocaciones en Colombia por modalidad y por entidad	
Año 2011- junio 2016	108
Tabla 4. Tasa promedio por modalidad de crédito y entidad en Colombia.	
Año 2011 a junio 2016	112
Tabla 5. Tasas máximas por modalidad de crédito y entidad en Colombia.	
Año 2011 a junio 2016.	113

Tabla 6. Tasa mínima por modalidad de crédito y entidad en Colombia.	
Año 2011 a junio 2016.	114
Tabla 7. Tasas máximas adjudicadas vía microcrédito en Colombia por entidad.	
Año 2011 a junio 2016.	116
Tabla 8. Tasas mínimas adjudicadas vía microcrédito en Colombia por entidad.	
Año 2011 a junio 2016	116
Tabla 9. Categorías del producto de confección	118
Tabla 10. Cantidad de empleados de las microempresas	119
Tabla 11. Tipos de clientes que atiende la microempresa	121
Tabla 12. Modalidades de préstamos a largo plazo	125
Tabla 13. Niveles de importancia de las entidades para préstamos a largo plazo	126
Tabla 14. Nivel de importancia de los criterios de financiación a largo plazo	128
Tabla 15. Nivel de importancia de las garantías en la financiación a largo plazo	131
Tabla 16. Niveles de importancia fuentes de financiación a corto plazo	133
Tabla 17. Niveles de importancia de las entidades en la financiación a corto plazo	134
Tabla 18. Niveles de importancia de los criterios de financiación a corto plazo	135
Tabla 19. Pasivos acumulados utilizados por las microempresas	137
Tabla 20. Niveles de importancia requisitos exigidos por los proveedores	139
Tabla 21. Plazos otorgados por los proveedores a las microempresas	140
Tabla 22. Niveles de importancia para modalidades de préstamos bancarios	143
Tabla 23. Criterios considerados para los préstamos bancarios	144
Tabla 24. Dificultades para acceder a financiación de corto o largo plazo	148

## Lista de figuras

Figura 1. Clasificación de los recursos financieros de la empresa	51
Figura 2. Portafolio de créditos en bancos comerciales	91
Figura 3. Tasas de interés de créditos de bancos comerciales	94
Figura 4. Colocaciones por modalidad de crédito en Colombia.	
Año 2011 a Junio 2016.	109
Figura 5. Colocaciones microcréditos por entidad en Colombia.	
Año 2011 a Junio 2016	110
Figura 6. Colocaciones microcréditos en Colombia.	
Año 2011 a junio 2016	110
Figura 7. Colocaciones vía microcrédito por entidad.	
Año 2011 a junio 2016	110
Figura 8. Colocaciones microcréditos en Colombia por entidad.	
Año 2011 a junio 2016 (1er semestre)	111
Figura 9. Colocaciones microcréditos en Colombia por entidad.	
Año 2011 a junio 2016 (2do semestre)	111
Figura 10. Tasa promedio microcrédito en Colombia por entidad.	
Año 2011 a junio 2016.	115
Figura 11. Distribución de la antigüedad de las microempresas	120
Figura 12. Instrumento de Autofinanciación que utiliza la microempresa	122
Figura 13. Finalidades de la autofinanciación que utiliza la microempresa	122
Figura 14. Aportes de capital en bienes y efectivo	123

Figura 15. Financiación Externa a Largo Plazo	124
Figura 16. Microempresas con préstamos/créditos a largo plazo	125
Figura 17. Montos de financiación otorgados a largo plazo	129
Figura 18. Tiempos de financiación a largo plazo (años)	130
Figura 19. Tasas de interés (%) mensual exigida	130
Figura 20. Reporte de financiación a corto plazo de las microempresas	132
Figura 21. Montos reportados por las microempresas en la financiación a corto plazo	137
Figura 22. Política de compras: crédito – contado	138
Figura 23. Distribución (%) del descuento por la modalidad del pronto pago	141
Figura 24. Distribución del volumen de compras a crédito por día	141
Figura 25. Puntualidad en la cancelación del crédito a los proveedores	142
Figura 26. Relación crédito comercial y nivel de cuentas por cobrar	143
Figura 27. Tiempo de financiación de los préstamos bancarios (en meses)	145
Figura 28. Volumen estimado de ventas a crédito por día	147
Figura 29. Plazo otorgado por las microempresas a sus clientes	148

## **Introducción**

La problemática del financiamiento en las microempresas y las debilidades en su estructura financiera constituyen un factor general para su continuidad en el mercado. En Colombia, estas representan gran parte de la red empresarial del país y son grandes generadoras de empleo, sin embargo, existen estudios que demuestran que Colombia ocupa el primer lugar como el país que presenta mayores obstáculos a la hora de financiar a la microempresa, lo cual permite evidenciar la necesidad de promover capacitaciones y asesorías en el uso de los instrumentos disponibles para el financiamiento para microempresas (Banco Mundial, 2013).

Las limitaciones para la financiación de las microempresas se derivan de las restricciones al crédito, de la poca capacidad que tienen las microempresas para atender grandes pedidos, debido al bajo nivel de producción por dificultades en la identificación y acceso a la tecnología adecuada, formalización y absorción de nuevas tecnologías, que influyen tanto en la calidad de los productos como en el nivel de competitividad de los mismos (Sánchez et al., 2007: 322). Esto afecta la rentabilidad de la empresa, lo que se agrava aún más, con los altos costos financieros por el uso de créditos onerosos con algunas entidades financieras o por la vía de los proveedores (Velandia et al., 2016: 5).

Lo anterior pudiera explicarse por la falta de conocimiento de las empresas de las alternativas de financiación existentes; la poca formación profesional de su personal; escaso o nulo conocimiento del proceso de administración de recursos; difícil acceso al

sistema financiero, especialmente para aquellas empresas que no tienen mucho tiempo en el mercado; gestión documental excesiva que se les exige para acceder a una financiación, y el no disponer de los registros contables financieros exigidos por el sistema bancario para otorgar un crédito.

Por lo anterior el presente proyecto describirá en su capítulo 5 los organismos e instrumentos disponibles para la financiación de las microempresas en Barranquilla – Colombia; en el capítulo 6 se describe la empleabilidad de los mismos y en el capítulo 7 las ventajas y desventajas de cada uno de estos organismos e instrumentos.

## **Capítulo 1. El problema de investigación**

### **1.1 Planteamiento del problema**

En el año 2013 el Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia creció un 4,7%, siendo superior en 0,7 puntos porcentuales (pp) al del año inmediatamente anterior. Este crecimiento superó al de América Latina y el Caribe que alcanzó un 2 ,6% en 2013 (Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, 2014) y también al PIB mundial que para el mismo año registró un 3,0% (Fondo Monetario Internacional FMI, 2014).

Las ramas de actividad que conforman el PIB crecieron en tasas superiores a la del PIB total, exceptuando la industria manufacturera y transporte, almacenamiento y comunicaciones. Los mejores desempeños se evidenciaron en el sector de la construcción (12,0%), servicios sociales (5,3%) y la actividad agropecuaria (5,5%), cuyo dinamismo se explicó, en buena parte, por el aumento de la producción de café y otros productos agrícolas.

La industria manufacturera evidenció un desempeño negativo y fue la única de las grandes ramas que se contrajo (-1,0%), con resultados mixtos en las diferentes divisiones fabriles, donde dieciocho de las veinticinco que componen el total de la industria, registraron descensos en su producción (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2014, p.11).



Dentro de la industria manufacturera se encuentra el sector de prendas de vestir (división 13, 14 y 15 según Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU), el cual está compuesto por los subsectores textiles (grupo 131 y 139 según CIIU), insumos para la confección, confecciones (grupos 141, 142, 143 según CIIU), cueros, manufacturas de cuero y calzado (grupo 151 y 152 según CIIU) dando lugar a dos grandes sectores denominados: textil confecciones y manufactura de cuero y calzado. Por actividades textil-confección se hace referencia a los negocios de moda. La tarea del diseño de moda adquiere importancia, ya que es entendida como una labor creativa y sujeta a las leyes del mercado, de oferta y demanda, y a los costos de producción (Secretaría Desarrollo Económico. Alcaldía de Bogotá, 2015).

El sector de prendas de vestir es un alto generador de empleo, contribuye aproximadamente con un 15% del empleo total generado por la industria. En Colombia hay cerca de 450 fabricantes de textiles y 10.000 de confecciones, de los cuales la mayoría son pequeñas fábricas. Las principales ciudades donde se ubica la industria son Medellín, Bogotá, Cali, Pereira, Manizales, Barranquilla, Ibagué y Bucaramanga. Históricamente Medellín era el centro textil de Colombia, pero hoy solo concentra un 50% de la industria y un 33% de la producción de prendas, por su parte Bogotá origina actualmente el 36% de la oferta textil y el 33% de la confección, e Ibagué ha desarrollado una prospera industria y tiende a convertirse en el tercer centro textil del país. Entre productores de fibras, hilanderos, tejedores, acabadores y fabricantes de artículos textiles, el país cuenta con más de 533 empresas. 4000 empresas pequeñas y medianas conforman la estructura industrial en el eslabón de

confecciones, sin contar con las denominadas informales, que pueden representar más de 10.000 entre pequeña empresa y microempresa. Mientras que el textil genera 52.000 empleos directos, los confeccionistas mantienen más de 100.000 puestos de trabajo (Secretaría Desarrollo Económico. Alcaldía de Bogotá, 2015, p. 2).

En el año 2007, la industria manufacturera del Atlántico representaba el 19,5% del PIB nacional, era la rama de actividad económica con mayor representación, pero esta ha venido perdiendo participación y en el 2012 representaba un 14,2% de la producción nacional; mientras que las ramas de actividad del Departamento del Atlántico como la construcción; establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas; actividades de servicios sociales, comunales y personales han venido ganando participación en el PIB nacional (DANE, 2014).

En Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el mayor porcentaje del total de empresas que jalonan el crecimiento económico del país. Según el Consejo Superior MIPYME citado por la Asociación Colombiana de Pequeños Industriales ACOPI (2014), existían 888.347 sociedades registradas a Abril de 2014, de las cuales 880.886 son MIPYME, lo cual corresponde a más del 99% del tejido empresarial. Según Torres, Lagos, Manrique, & Dallos (2012) de este porcentaje, 96.1% son micros y 3.3% son pequeñas, las cuales generan el 63% del empleo y un 37% de la producción nacional.

En la ciudad de Barranquilla, a Abril de 2015, en la Cámara de Comercio existen 37.827 registros de microempresas, de las cuales 4.093 corresponden al sector industrial, lo que representa un 10,82% aproximadamente. De las 4093 microempresas del sector industrial el 18% pertenecen al sector textil confecciones. Todo lo anterior demuestra que

Colombia es un país de MIPYME y el desempeño de estas hace un aporte significativo al crecimiento de la economía.

El gobierno nacional colombiano entiende la importancia de las microempresas en el PIB del país, y fue así como en el 2000 creó la Ley 590 o Ley MIPYME, en la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa, planteando un valor máximo como monto de endeudamiento por persona: 25 Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes (SMLMV).

La Ley 590 de 2000 promovió el acceso de las microempresas a la financiación a través del sector financiero.

En el 2001 con la Circular Externa 050 de Octubre de la Superintendencia Bancaria de Colombia, se establece la nueva modalidad de crédito denominado microcrédito y la normatividad sobre riesgo crediticio, calificación de cartera y provisiones. En el 2002 se da la Reglamentación Ley MIPYME y se permite hasta 7.5% anual anticipado por comisiones y honorarios. Además, el Consejo Superior de la Microempresa también promovió un convenio entre el Gobierno Nacional con los Bancos, donde \$300.000 millones anuales de su cartera serían destinados al microcrédito (Cardona, Cano & Montes, 2008, p. 5).

Aun cuando se tomaron las medidas anteriormente descritas para microcréditos, y comparando las entidades financieras otorgadoras de estos con los productos como créditos de vivienda, de consumo y créditos comerciales, el monto financiado vía microcrédito en el Departamento del Atlántico es prácticamente nulo (DANE, 2014).

En general, el financiamiento es la forma mediante la cual se consiguen recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas y, los instrumentos de financiación, son las opciones por medio de las cuales se pueden adquirir dichos recursos (Lopera, Vélez, & Ocampo, 2014). Esta financiación de acuerdo a su procedencia puede ser pública o privada.

La situación sobre la financiación de las microempresas, mencionada anteriormente, se deriva de las restricciones al crédito, de la poca capacidad que tienen las microempresas para atender grandes pedidos, debido al bajo nivel de producción por dificultades en la identificación y acceso a la tecnología adecuada, formalización y absorción de nuevas tecnologías, que influyen tanto en la calidad de los productos como en el nivel de competitividad de los mismos (Sánchez , Osorio, & Baena, 2007). De acuerdo con Villalba, Hurtado, Guarín, & Casas (2013) la disponibilidad de recursos constituye la base para el desarrollo de la innovación. Todo lo anterior afecta la rentabilidad de la empresa, pero esta situación se agrava aún más, con los altos costos financieros por el uso de créditos onerosos con algunas entidades financieras o por la vía de los proveedores (Lopera, Vélez, & Ocampo, 2014).

Lo anterior pudiera originarse por la falta de conocimiento de las empresas de las alternativas de financiación existentes; la poca formación profesional de su personal; escaso o nulo conocimiento del proceso de administración de recursos; difícil acceso al sistema financiero, especialmente para aquellas empresas que no tienen mucho tiempo en el mercado; gestión documental excesiva que se les exige para acceder a una financiación,

y el no disponer de los registros contables financieros exigidos por el sistema bancario al momento para otorgar un crédito.

Según la encuesta Pyme (2007), los obstáculos mencionados por los bancos para el acceso a microcréditos son: Calidad de la información financiera, informalidad de la compañía, falta de historial de pagos, baja capacidad de pago, estructura financiera del proyecto considerada débil, calidad de la gestión, falta de garantías, políticas de riesgo internas de los bancos, falta de especialización en el segmento del mercado, normas gubernamentales, baja rentabilidad de este tipo de préstamos.

Para Valencia Arango & Tamayo Uribe (2009) las principales dificultades que tienen las MIPYME para acceder al crédito son el alto grado de especialización y dificultad para realizar el estudio de crédito sumado a un elevado costo del mismo, las asimetrías de la información, las cuales acarrearán problemas de selección adversa y causan restricciones de crédito en la economía, inestabilidad de la cartera, riesgo de no pago, cultura bancaria e informalidad.

Lo anterior hace que las microempresas del país se financien a través de los limitados recursos de sus fundadores, provenientes de su baja capacidad de ahorro y la de sus familias; esto en gran medida debido a que las características de las microempresas, y en el caso de empresas gerenciadas por sus mismos fundadores, no permiten cumplir con los requisitos planteados por el mercado financiero para acceder a la financiación a través de créditos formales, que a su vez de acuerdo con sus características técnicas (Tasas de interés, garantías, plazos, entre otros) se hacen igualmente inadecuados para el fortalecimiento del tejido empresarial del país (Matíz & Mogollón, 2008).

Además, para atender necesidades de capital de trabajo, las MIPYME siguen recurriendo a fuentes costosas como el crédito extra bancario y el crédito con proveedores.

Para el caso del crédito extrabancario, sondeos realizados por Asobancaria (2007); (citado por Montaña, 2010), indican que el costo aproximado de esta fuente es de 214% efectivo anual, 10 veces superior al de mercados formales, mientras que para el caso de financiación con proveedores el costo aproximado es de 42,6% anual. Además de ser altamente onerosas, estas fuentes de financiación imponen pensiones de liquidez al proceso productivo que pueden llegar a afectar la capacidad competitiva de las empresas y reducir las capacidades de generación de valor (Lopera, Vélez, & Ocampo, 2014).

La existencia de los factores anteriormente mencionados afectan la competitividad de la empresa, lo cual termina afectando a los empleados de la misma, generando una inestabilidad laboral y finalmente bajas rentabilidades. De mantenerse todo esto, las microempresas en Barranquilla podrían entrar en un proceso de pérdida de dinamismo, hasta el punto de no poder mantener sus operaciones y tener que liquidar la empresa. De hecho se observa como el sector industrial ha venido perdiendo participación en el PIB. En el 2013 se liquidaron 375 empresas, de las cuales 50 pertenecían al sector industrial (DANE, 2014).

Es necesario resaltar que las MIPYME tienen ventajas como la flexibilidad y facilidad de adaptación a las condiciones cambiantes del entorno y la tecnología (Plata, 2009), por tanto, hay que fomentar la generación de recursos por parte de la empresa, tanto a nivel interno como externo, aunque en su mayoría estas fuentes son facilitadas por el sector financiero, permitiendo disponer de liquidez para implementar proyectos propios de su actividad económica, y poder realizar inversiones en creaciones empresariales,

fortalecimiento, crecimiento y sostenibilidad de sus operaciones en el corto, mediano y largo plazo (Pinzón, 2011). Según Morin & Seurat, citado por Villalba et al (2013) una empresa es competitiva cuando puede producir bienes y servicios de superior calidad o menor coste que sus competidores nacionales o internacionales.

Con base en lo previamente expuesto, la presente investigación se pregunta ¿Cuáles son los organismos e instrumentos de financiamiento privado disponibles y empleados por las microempresas del sector textil confecciones en Barranquilla?

## **1.2 Sistematización del problema**

- ¿Cuáles son los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado por parte de las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla?
- ¿Cuáles son los organismos e instrumentos de financiamiento privado empleados por las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla?
- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado de las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla?

### **1.3 Objetivos de la investigación**

#### **Objetivo general**

Analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia.

#### **Objetivos específicos**

- Describir los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado por parte de las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia.
- Describir los organismos e instrumentos de financiamiento privado empleados por las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia.
- Determinar las ventajas y desventajas de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado de las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia.



#### **1.4 Justificación y alcance de la investigación**

Las micro, pequeñas y medianas empresas generan dinamismo en la economía colombiana, representan gran parte del tejido empresarial del país, aproximadamente un 99% según el Consejo Superior MIPYME citado por ACOPI (2014); y el sector de prendas de vestir un porcentaje importante dentro de la industria manufacturera, contribuyendo con aproximadamente el 15% del empleo total generado por la industria.

Sin embargo, esta generación de empleo y aporte a la producción nacional se ve afectada por diferentes problemas que enfrentan las microempresas, entre esos el financiamiento, el cual no es más que el acceso a fuentes internas o externas para poder mantener sus operaciones.

En Colombia se dispone de un marco normativo que permite a las micro y pequeñas empresas contar con acceso al microcrédito como fuente de financiación y desarrollo; sin embargo, las políticas han estado más dirigidas a generar condiciones estables para disminuir el riesgo a asumir por parte de las instituciones financieras, que en crear un marco que promueva el emprendimiento y el microcrédito como una alternativa viable y sostenible (Cardona, Cano & Montes, 2008).

Con base en lo expuesto, es menester realizar un análisis al financiamiento de carácter privado en las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla, a manera de proveerles de un diagnóstico de la situación, considerando organismos e instrumentos empleados y a disposición para su acceso; así como las ventajas y desventajas de los mismos.

Asimismo, del desarrollo de la investigación podrán derivarse, tanto para las instituciones financieras como para el Estado, elementos para el diseño de instrumentos, condiciones y políticas de apoyo en torno al financiamiento a recibir por parte de este tipo de unidades económicas, que garanticen el uso efectivo de los mismos.

El presente proyecto de investigación se deriva a su vez de la investigación de la RED FAEDPYME en el cual se buscaba caracterizar las microempresas en América Latina y se constituye en un aporte para el programa de maestría en administración toda vez que representa un referente de importante en investigaciones en finanzas para microempresas.

### **1.5 Delimitación de la investigación**

El análisis del financiamiento privado en las microempresas se realizará considerando las que pertenecen al sector textil confecciones que según Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU tienen la descripción 1410: Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel; y que además estén ubicadas en la ciudad de Barranquilla, empleándose como periodo de estudio el año 2016.

## **Capítulo 2. Marco referencial**

### **2.1 Antecedentes de investigación**

Como antecedentes de la presente investigación se encontraron diferentes autores que han estudiado la variable financiamiento privado y servirán de base para el análisis e interpretación de los resultados. Entre estos antecedentes se encuentra:

El artículo de Salazar & Guerra (2007) titulado “El acceso al financiamiento de las MIPYMEs en Colombia: el papel del Gobierno”, elaborado bajo el patrocinio de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y el Programa Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible (MIDAS) y publicado por FEDESARROLLO. El objetivo de este trabajo fue dar una revisión a los progresos que se han logrado a través de las políticas focalizadas y aquellas políticas transversales implementadas por el gobierno, así como, identificar los aspectos en los cuales aún el gobierno puede ejercer intervención, para luego extraer algunas conclusiones y recomendaciones de política.

El artículo fue dividido en cinco capítulos. En el primero se revisan, desde un punto de vista conceptual, las alternativas de financiación que existen para las empresas en cada una de las etapas de su desarrollo. El segundo capítulo aborda las políticas “focalizadas” encaminadas a acercar a las MIPYMEs a la financiación a través del crédito del sector financiero, y en el tercer se hace el mismo análisis pero desde el punto de vista de los mecanismos para acercar a las MIPYMEs a la financiación a través de inyecciones de

capital. En la cuarta sección se analizan los avances que se han hecho en cuanto a políticas transversales y los aspectos que merecen mayores esfuerzos, y por último en la quinta sección se presentan las recomendaciones que surgen de esta revisión.

Este artículo fue sustentado teóricamente con estudios realizados por Arena, Rodríguez, Salinas, y Stephanou (2007), Banco Interamericano de Desarrollo BID (2006, 2007), Fundación para el Desarrollo Sostenible FUNDES (2004), Marulanda y Paredes (2006), Sánchez, Osorio y Baena (2007), Lozano (2006), entre otros. El diseño de la investigación fue no experimental y se implementaron técnicas secundarias.

Las principales conclusiones que figuran en el artículo son las que a continuación se mencionan: para los instrumentos de política “focalizados” que buscan acercar a las MIPYMEs a la financiación a través del crédito del sector financiero y a la financiación a través de inyecciones de capital se estableció que para cada uno de estos instrumentos se identificaron los avances y los aspectos en los cuales hay debilidades, y en donde el Gobierno a través de incentivos puede actuar con miras a permitir un mayor flujo de recursos hacia este segmento empresarial.

Por otra parte, en cuanto a las políticas transversales, que en general buscan una mayor eficiencia financiera, y un mayor acceso a los servicios financieros por parte de los diferentes segmentos de la población y de las empresas del país, se identificaron algunas falencias y áreas en las cuales el Gobierno puede hacer esfuerzos importantes, dentro del que se puede mencionar, poblar las bases de datos del sector financiero, para lograr un esquema de garantías y de derechos de acreedores eficiente y para reducir algunos elementos que pueden catalogarse de represión financiera y que pueden tener un efecto negativo importante sobre el acceso al crédito del sector financiero.

De igual forma los citados autores agregan que los mecanismos de financiación a través de la inyección de capital muestran un bajo desarrollo en Colombia, de manera que sólo hasta cuando una empresa logra tamaños suficientemente grandes es que puede acceder al mercado público de valores. Pero entre la etapa de gestación y ese momento, los mecanismos de financiación son prácticamente inexistentes.

El aporte que este artículo hace a la presente investigación giran en torno a la provisión de aportes teóricos y estadísticos relacionados con el acceso de las MIPYMEs a la financiación, así mismo, da un panorama general sobre las políticas implementadas por el gobierno y las instituciones organizadas para atender de una manera u otra la financiación de estos modelos de empresas.

Otro aporte importante es el trabajo investigativo de Lopera, Vélez, & Ocampo (2014) de la Universidad de Antioquia, titulado “Alternativas de financiamiento para las MIPYMES en Colombia”, cuyo objetivo general fue identificar las alternativas de financiación que brinda el mercado para las MIPYMES; este trabajo estuvo sustentado teóricamente en autores como la Asociación Nacional de Instituciones Financieras ANIF (2012), Banco Mundial (2008), Dávila y de Guevara (sf), Fondo Nacional de Garantías (2013), Valencia y Tamayo (2009), Vélez (2000), entre otros.

La investigación es cuantitativa de tipo descriptivo y diseño no experimental transeccional con implementación de fuentes secundarias; así mismo, esta investigación tomó el análisis realizado por la Gran Encuesta de la ANIF (2012) a las PYMEs, detalla las diferencias exhibidas por tamaño de la compañía, estudiando posibles diferenciales en las condiciones de financiamiento, haciendo una asociación entre variables que identifican un

trasfondo de la realidad por medio de la descripción, asemejando las alternativas de fuentes de financiación a que tienen acceso las MIPYMES.

La conclusión aportada en este trabajo investigativo fue que en Colombia hay alternativas de financiación tanto internas como externas. Las primeras, son las más comunes para este tipo de empresas, principalmente para su creación, ya que son pocas las entidades dispuestas a financiar y/o personas que quieran invertir en proyectos o MIPYMES en edad temprana, debido a los altos riesgos a los que se enfrentan. Las externas, por su parte, aplican en su mayoría, para aquellas MIPYMES que se encuentran en marcha con la capacidad económica para respaldar las deudas adquiridas y con suficiente tiempo en el mercado para demostrar la historia crediticia y capacidad de pago.

Los investigadores en su artículo definen los criterios que las microempresas deben tener en cuenta para financiarse y obtener los recursos de manera estratégica para lograr un mayor crecimiento de la empresa.

El principal aporte de esta investigación fue presentar, de manera detallada, las fuentes de financiación y las alternativas de financiación que pueden utilizar las MIPYMES al momento de conseguir los recursos necesarios para su operación. En este sentido, el citado estudio refuerza el marco teórico del variable objeto de estudio en esta investigación.

Cardona, Cano & Montes (2008), en su artículo “El Mundo financiero en Colombia: análisis y dinámica en el sector empresarial”, tuvieron como objetivo el estudio de las micro y pequeñas empresas, y en ellas, su articulación con el mundo financiero en Colombia. En este artículo se analiza la relación existente entre el sistema financiero y las microempresas en cuanto al acceso al microcrédito y la posibilidad que se da de mejorar el

tejido empresarial y las condiciones de vida. La metodología empleada fue a través de análisis de casos, para lo que se aplicó un cuestionario a 13 Instituciones Financieras en Bogotá, Medellín y Manizales.

El desarrollo teórico se centra en el vínculo entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico con teóricos como: Schumpeter (1911), Robinson (1952), Gurley y Show (1955), Patrick (1966), Goldsmith (1969), McKinnon (1973), Lucas (1988), Levine (1997), Miller (1998) y Ruiz (2004).

Para analizar los microcréditos en Colombia, se realizaron entrevistas a directivos en varias instituciones financieras con el fin de identificar su percepción frente a los microcréditos y las micro y pequeñas empresa. Dentro de cada módulo de preguntas, se puede resaltar hallazgos en las diferentes miradas del microcrédito desde las instituciones financieras en el país.

Dentro de los hallazgos encontrados en el trabajo de campo, en las instituciones financieras el crédito surge como un componente principal dentro de las ofertas de servicios financieros para la micro y la pequeña empresa. Las instituciones notan que el crédito puede crecer y la cartera es baja, antes se ofrecían productos financieros poco claros y en los últimos años ha aumentado la atención financiera a sectores con necesidad de crédito y con un ciclo de vida muy frágil (Cardona, Cano & Montes, 2008).

Entre las conclusiones de este artículo se considera que al relacionar el sistema financiero con el crecimiento económico a través de los microcréditos, se puede plantear la siguiente hipótesis: Si el sistema financiero impacta el crecimiento y desarrollo económico, el microcrédito será una forma de irrigar y bancarizar los sectores de la población y promoverá el crecimiento y el fortalecimiento empresarial.

En cuanto al apoyo del gobierno y al conocimiento y percepción de políticas encaminadas al sector financiero identificadas por los directivos entrevistados; se presenta un buen conocimiento de las políticas y programas estatales, pero consideran que hay falta de políticas dirigidas al fortalecimiento de los empresarios.

Los entrevistados de las instituciones financieras manifiestan hacer una apuesta a una necesidad de crédito y una posibilidad productiva; sin embargo, para el desarrollo de microempresas se propone una solución coyuntural con los microcréditos más no estructural de una problemática social profunda como son las necesidades básicas insatisfechas. El microcrédito es entonces el acceso al autoempleo.

El principal aporte de este artículo es el análisis que se hace al microcrédito como una fuente de financiación que promueve el desarrollo de las microempresas que hacen uso de él, constituyéndose en un documento esencial para el desarrollo de la presente investigación.

Asimismo, Zambrano (2008) de la Universidad de la Salle, presenta su trabajo investigativo titulado “Alternativas de financiamiento en el sector financiero para las pymes de familias de los sectores más representativos de la industria (alimentos, productos químicos, confecciones, edición e impresiones) en Bogotá D.C.”. El objetivo general de esta investigación fue caracterizar las alternativas de financiamiento en las entidades financieras para las PYMEs de familia del sector industrial (alimentos, productos químicos, confecciones, edición e impresión) en Bogotá D.C; y como objetivos específicos identificar las alternativas de financiamiento tradicionales y no tradicionales para las PYMEs de familia del sector industria ubicadas en Bogotá D.C. desde el sistema financiero, y



determinar las diferencias entre las alternativas de financiamiento tradicionales y no tradicionales, para relacionarlas con la problemática.

Las bases teóricas estuvieron sustentadas en Ardila (2007), Ascuá (2005), Durán (2007), Llisteri (2007), Sánchez (2007), Van Horne (1994), entre otros. El estudio fue descriptivo correlacional, la población estuvo conformada por una muestra de 35 entidades de financiamiento ubicadas en Bogotá, conformada por bancos, corporaciones financieras, cooperativas, compañías de financiamiento comercial y de leasing, organizaciones no gubernamentales, corporaciones financieras, entre otras; esta muestra se calculó sobre una población total de 75 entidades, con error del 10% y nivel de confianza del 90%. Se logró entrevistar a once entidades que representan el 31% de la muestra.

Por otra parte, la técnica de recolección utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario con un total de 27 preguntas, las cuales fueron de tipo abierto y cerrado.

Dentro de las conclusiones derivadas de esta investigación, se encuentra que en general las restricciones de crédito a las PYMEs y empresas de familia están dadas en un limitado acceso a préstamos por las exigencias y requisitos que les piden las entidades financieras a los empresarios o para aquellas personas que quieren establecer un negocio nuevo, tales como, falta de garantías o garantías limitadas, no contar con un historial crediticio, ni estudios de proyecciones financieras, de mercado o planes de negocios, en algunos casos son empresas informales, entre otros.

Asimismo, las empresas establecidas, enfrentan algunos problemas en el manejo y suministro de información financiera y contable, es decir, algunas no llevan registros contables correctos y no saben estructurar adecuadamente los proyectos financieros cuando solicitan un crédito, por lo que se concluye que este es uno de los inconvenientes más

relevantes en el momento de finiquitar el estudio a un préstamo; de igual forma, el progreso empresarial se ve afectado también por factores como la deficiente infraestructura física, la inestabilidad política, la inflación, el tipo de cambio, el crimen organizado y callejero, las prácticas no competitivas, la regulación, los impuestos y la corrupción.

Dentro de las principales recomendaciones se encuentran: mejorar la oferta de servicios financieros no tradicionales como factoring, titularizaciones y fondos de capital de riesgo por parte del sistema financiero, que suplan las necesidades de las PYMEs familiares, propender por el establecimiento de políticas y medidas que permitan el desarrollo de un panorama macroeconómico estable, con reglas claras y permanentes para los inversionistas, indagar sobre las Entidades Oficiales Especializadas - Banca de segundo piso, teniendo en cuenta que estas entidades ofrecen una gran diversidad de líneas de crédito a largo y a corto plazo según la necesidad que tenga el cliente, para este caso las PYME de familia, entre otras. Este trabajo investigativo contribuye a afianzar los principales conceptos de la variable objeto de estudio, al servir de antecedente y proporcionar lineamiento metodológicos al para precisar autores y estructurar la fundamentación con el cual sustentar el análisis de la variable en mención.

Martínez (2013) en el desarrollo de su trabajo investigativo en la Universidad Militar Nueva Granada, titulado “Efectos del microcrédito en la calidad de vida de los microempresarios”, cuyo objetivo general fue realizar un análisis cualitativo del efecto del microcrédito en la calidad de vida de los microempresarios, bajo el entendido de una noción subjetiva valorada desde diferentes aristas.

Las conclusiones derivadas de este trabajo fueron: No existe un mayor avance en cuanto a normas que regulen a las entidades que ofrecen microcrédito en Colombia, ni

tampoco, hay estudios claros para conocer como el empréstito mejora la calidad de vida de las familias; la tasa de interés del microcrédito es de las más altas del mercado, pues todos los gastos administrativos en el que incurren las microfinancieras se las traslada a los microempresarios, por lo que este método de crédito no es rentable para las microempresas, esclareciendo todo lo que encierra el concepto de calidad de vida; al efectuar un análisis cualitativo se encontró que el microcrédito no tiene ningún efecto, toda vez que se necesitan mayores esfuerzos en cuanto a política pública para contribuir en unas mejores condiciones de existencia de los microempresarios.

El aporte realizado por este trabajo radica en que hace un análisis del microcrédito y su efecto en la calidad de vida de los microempresarios, dando un referente teórico para evaluar el microcrédito con alternativa de financiación.

Otro aporte importante lo realiza, Matiz & Mogollón (2008) de la Escuela de Administración de Negocios EAN, en su artículo titulado “La cadena de financiación: una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento”; cuyo objetivo general fue describir cómo la falta de mecanismos especializados para la financiación para nuevas empresas y de las que ya están en desarrollo constituyen una de las principales problemáticas asociadas al desarrollo empresarial; este artículo plantea las razones que determinan esta afirmación, así como las principales alternativas existentes a nivel mundial para la solución de la problemática, a manera de estado del arte. Finalmente, se plantean una serie de reflexiones y conclusiones alrededor del caso colombiano, por parte de los autores.

El sustento teórico estuvo basado en autores como Mogollón (2007), Kantis et al (2004), Echecopar (2005), Consejo Nacional de Política Económica y Social CONPES

(2007), entre otros. El tipo de investigación fue descriptiva, diseño de la investigación no experimental – transversal, la técnica de recolección fue el análisis documental.

Las principales conclusiones emitidas por los autores fueron: Se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia, los emprendedores en su gran mayoría suplen sus necesidades financieras a través de recursos propios o líneas de crédito no diseñadas para tal fin. Es fundamental la articulación de los esfuerzos que entorno a la creación de empresas se generan en el país, es evidente como en las diferentes regiones un número significativo de entidades trabajan tanto en la sensibilización, formación y acompañamiento de emprendedores; como en el apoyo financiero y no financiero de las mismas, pero en la mayoría de los casos de manera aislada, evidenciándose este “divorcio” en mayor medida entre los representantes del sector académico (como lo pueden ser la Universidades) y el sector empresarial (los gremios empresariales) (Matíz & Mogollón, 2008).

El principal aporte de esta investigación radica en resaltar la importancia de las fuentes de financiación para aquellas microempresas que inician su etapa productiva y las que se encuentran en desarrollo, contribuyendo así al marco teórico de la variable objeto de estudio de la presente investigación.

Arteaga & Monsalve (2010) de la Escuela de Ingeniería de Antioquia, publican su trabajo investigativo titulado “Fondos de capital privado como alternativa de financiación para las pymes del sector alimentos”, cuyo objetivo general fue evaluar los fondos de capital privado como alternativa de financiación para las PYMES del sector alimentos del Valle de Aburrá, en comparación con las diferentes fuentes de financiación utilizadas

comúnmente para las necesidades de mediano y largo plazo, con base en las condiciones de acceso, costos, plazos, beneficios y desventajas en el año 2009.

Este trabajo investigativo estuvo sustentado en autores como D'apice (2007), Diaz (2008), Garcia (2008), Lirojas (2008), Instituto de Ciencias Politicas (2010), Restrepo (2008), entre otros. El diseño de investigación implementado por los autores es de carácter exploratorio, con un enfoque mixto (documental y campo). La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, la población fue de 158 PYMEs y la muestra tomada fue de 10 PYMEs.

Dentro del resultado destacable se encuentra que la característica más atractiva que ofrece un fondo de capital privado, es el apoyo estratégico a la consecución de los objetivos de la empresa y participación en los resultados de la misma, por lo que el riesgo es compartido. Esta característica generalmente no es considerada por las PYMEs en el momento de elegir la fuente de financiación, y por tanto, no permite que los fondos de capital privados sean una fuente atractiva para las PYMEs del sector de alimentos.

Otro aspecto destacable es que las fuentes de financiación tradicionales evalúan a la empresa según su situación actual y su generación de flujo de caja en un horizonte muy pequeño (máximo 3 años), mientras que los fondos de capital privado evalúan la empresa en un horizonte más amplio (10 años), lo cual significa aun cuando las fuentes de financiación tradicionales no aprobaran su solicitud, un fondo de capital privado sí podría aprobarlo.

Las conclusiones de esta investigación fueron: los empresarios tienen poco conocimientos de las alternativas de financiación que ofrece el mercado; a pesar de la dificultad para acceder a la financiación con pasivo, uno de los mayores obstáculos para

estas organizaciones sigue siendo la alternativa más utilizada, a través de créditos bancarios, leasing, créditos familiares y créditos de fomentos; se evidencia que los empresarios PYMEs no se sienten atraídos por los fondos de capital privado, debido principalmente a la poca planeación estratégica que presenta el sector y la evaluación que estos realizan con base a las características propias del pasivo, entre otras.

A pesar de que el tema de investigación está enfocado al sector de alimentos, esta investigación hace un gran aporte al presente estudio, debido a que contribuye con análisis y referentes teóricos sobre los fondos de capital privado como alternativa de financiación a las MIPYMEs.

Leguizamon (2015) de la Universidad Militar de Nueva Granada, en su proyecto titulado “Análisis de la situación actual del microcrédito en Colombia”, el cual tuvo como objetivo general describir la situación del microcrédito en Colombia en los últimos años (2010-2014), muestra a partir del análisis de sus principales cifras cuál ha sido la contribución del microcrédito en la inclusión financiera y reducción de la desigualdad; sus objetivos específicos fueron presentar las cifras principales para analizar la evolución y profundización del microcrédito en Colombia y el comportamiento de la cartera vencida, analizar la importancia del microcrédito en la población de menores ingresos tomando como referencia los indicadores de inclusión financiera, describir la normatividad vigente que regula la actividad microfinanciera en Colombia para determinar su marco de actuación.

Este trabajo estuvo sustentado teóricamente, con base en autores tales como: Asociación Colombiana de Instituciones microfinancieras Asomicrofinanzas (2014),

Banco de la República (2014), Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB) (2010), Superintendencia Financiera de Colombia (2008), entre otros.

El tipo de investigación fue descriptiva con diseño de investigación no experimental – longitudinal y técnica de recolección de información secundarias. El autor hace un análisis del estado de microcrédito en Colombia, haciendo una semblanza histórica de este, así como, abordando la normatividad que la regula, finalizando con un análisis del entorno del microcrédito actual.

Entre las principales conclusiones expresadas están: El microcrédito aunque presenta unas tasas de interés más elevadas que los créditos otorgados por otras líneas como es el caso del crédito de consumo, brinda la oportunidad a los microempresarios de financiar sus negocios obteniendo capital de trabajo. La actividad actualmente se encuentra regulada dentro de un marco legal que busca proteger el sistema financiero, y al mismo tiempo les brinda a los microempresarios la oportunidad de obtener mecanismos que les garanticen su acceso a la banca ofreciendo parámetros claros de actuación, este marco ha venido adecuándose y ajustando su normatividad conforme el mercado microfinanciero evoluciona.

Este trabajo investigativo ha realizado un aporte importante al hacer un análisis detallado del microcrédito dando información relevante del comportamiento de este, así como, material teórico para sustentar la construcción teórica y conceptual.

Rocha (2011) de la Universidad del Zulia, elabora su trabajo investigativo titulado “Estrategias de financiamiento de las PYMEs de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia”; cuyo objetivo general fue analizar las estrategias de

financiamiento de las PYMEs del sector industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar Colombia.

Este trabajo fue basado teóricamente en autores como: Capparelli & Abraham (2003), Gitman (2007), Massons (2002), Giraldo (2010), Duarte (2007), Sandrea (2005); entre otros. El tipo de investigación es descriptiva, con un diseño no experimental, con técnicas de recolección de información primarias y secundarias. La población objeto de estudio fueron las PYMEs de la industria de alimentos del subsector panadero de Valledupar, Colombia, conformada por 12 PYMEs.

La validez y confiabilidad del instrumento de recolección de datos fue realizada por docentes de la Universidad del Zulia y de la Universidad Popular del Cesar, vinculados al estudio de la administración financiera y la estadística, para verificar si la variable, las dimensiones específicas y los respectivos indicadores medían exhaustivamente la realidad estudiada. Las observaciones realizadas por los jueces fueron de suma importancia para mejorar la validez de contenido del instrumento. El otro factor revisado para estimar la calidad del instrumento es la confiabilidad, en el caso de la presente investigación, se aplicó la prueba de estabilidad denominada prueba piloto. El análisis se determinó a través del estadístico Alpha de Cronbach, cuyo resultado fue de 0,879, lo que demostró la fiabilidad del instrumento.

Entre los resultados obtenidos se encuentran: los informantes indicaron (en promedio el 57%) que los instrumentos más utilizados algunas veces son: los aportes personales (92%), los préstamos bancarios (75%), préstamos proveedores, (92%), los préstamos de relacionados (amigos y parientes) (67%). Igualmente coincidieron mayoritariamente en que siempre utilizan las utilidades retenidas (100%) y el crédito



comercial (83%); asimismo, para continuar indagando sobre las fuentes utilizadas, se consultó sobre el destino de las utilidades retenidas, la mayoría de los informantes coincidieron, en promedio (60%), que son utilizadas para adquirir activos y cancelar compromisos; entre otras.

Las conclusiones más relevantes de esta investigación fueron: Las PYMEs panaderas utilizan como principales fuentes de financiamiento los ahorros personales, préstamos con bancos comerciales, créditos comerciales, préstamos con proveedores y préstamos de amigos y parientes. Los ahorros personales son una de las fuentes más utilizadas en el corto plazo. Las utilidades generadas por las PYMEs panaderas, siempre son distribuidas entre los socios. Estas PYMEs consideran que el gobierno nacional debe mejorar sus condiciones a través de capacitación, acompañamiento y financiamiento de este tipo de negocios con créditos con tasas preferenciales; entre otras.

Aun cuando la población objeto de estudio de esta investigación fue la industria de alimentos, el análisis que realizan al financiamiento de las PYMEs es de gran valor teórico para la presente investigación.

Hernández et al (2000) en su trabajo titulado el financiamiento de la pequeña y mediana industria (PYMI) en la región zuliana: sector confección, 1998-1999 cuyo objetivo general fue analizar las fuentes de financiamiento a corto plazo empleadas por las pequeñas y medianas industrias (PYMI) del sector confección en la región zuliana durante el período 1998- 1999. El sustento teórico estuvo basado en los autores Indacocha, A. (1992). Ross, s; Westerfield, R & Jaffe, J. (1995), Van Horne (1993). Weston, F. & Copeland, T. (1995). Se diseñó un instrumento que fue aplicado a los administradores y tesoreros de las PYMI's, mediante un censo de las pequeñas y medianas empresas de la

confección incluidas en los registros de la Cámara de Industriales, la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA) y el Grupo Industrial Zuliano de la Confección y Textil (GRIZUCONTEX), constituyendo cuarenta (40) empresas en total.

Entre las principales conclusiones obtenidas de este artículo se identifican que las principales fuentes de financiamiento a corto plazo empleadas por las PYMI de la confección, en orden de importancia, son las cuentas por pagar o crédito de proveedores, los préstamos bancarios y los pasivos acumulados. Además, se mencionan algunos lineamientos para el manejo eficiente de las fuentes de financiamiento a corto plazo.

## **2.1 Antecedentes históricos**

Los esfuerzos de financiación a las microempresas en Colombia, surgen desde mediados del siglo XX para apoyar las necesidades financieras de la población más pobre. Siguiendo el planteamiento de Kirkpatrick & Maimbo (2002) citado por Barona (2004), puede afirmarse que este movimiento ha tenido tres etapas, las cuales se describen a continuación:

1. Era del crédito subsidiado a la agricultura. Esta era estuvo comprendida entre los años 50's y 70's. Principalmente se caracterizó porque un número de instituciones considerable, pertenecientes al sector público, fueron proveedores de servicios de carácter financiero a personas de escasos recursos. El pensamiento que prevalecía en los gobiernos de ese entonces, consistía en que la pobreza podría ser superada siempre y cuando existiera un aumento en la productividad si se les otorgaba crédito a los pequeños agricultores.

Los créditos eran concedidos a bajas tasas de interés sin garantías, principalmente por entidades públicas debido a que el sector bancario tradicional se mantenía alejado debido a que consideraba a este tipo de clientes como altamente riesgosos. Este tipo de crédito, demostró a lo largo del tiempo no ser sostenible y fue abandonado al perder apoyo político.

En Colombia, el principal organismo que fue reconocido en su momento como Institución otorgadora de este tipo de financiamiento fue la Caja Agraria, establecida en 1931 y que a finales de la década de los 90 fue liquidada por diversos problemas, entre los que se destaca el mal manejo de los recursos.

2. Era de los microempresarios. Instituciones semi-formales, también conocidas como instituciones micro financieras, tomaron fuerza a principios de la década de los 80 hasta finales de los 90. En este período, los “pobres” fueron asociados con mujeres microempresarias que no contaban con activos que las respaldaran, este nuevo enfoque para financiar este mercado fue denominado como micro finanzas, que comenzaron a ejercer como organizaciones sin ánimo de lucro o bancos con estructura jurídica especial.

El funcionamiento de este tipo de organización consistía en el préstamo de pequeñas cantidades a individuos y grupos, empleando técnicas y varios mecanismos para incentivar el pago.

En Colombia, el Programa de Crédito para la Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo BID, se reconoce como lo más parecido a este tipo de programas, el cual buscaba la industrialización del país. Igualmente, a mediados de la década de los años 80, Acción Internacional promovió el crédito solidario en diferentes

partes del país; también se creó el Departamento Nacional de Planeación DNP, unidad pública especializada en dar continuidad a las políticas públicas relacionadas con el microcrédito.

En 1991, con la nueva constitución política se crea una nueva unidad para manejar fondos gubernamentales para la capacitación y asesoría de microempresarios, en la que participaron el Departamento Nacional de Planeación y todas las organizaciones que ejercían actividades de micro créditos.

Para 1993, el BID esta vez a través del Instituto de Fomento Industrial IFI realizó nuevamente un aporte para promover los microcréditos.

En ese entonces, la Fundación Santo Domingo y Finamérica comenzaron a jugar un papel importante en el financiamiento de los microempresarios Colombianos.

3. Era de servicios microfinancieros. Después de surgir críticas a las instituciones micro financieras, por su incapacidad de satisfacer las necesidades “de los más pobres entre los pobres”; Matin, Hulme, & Rutherford (2002) empezaron a resaltar que estos tenían necesidades de otros servicios financieros como ahorros y seguros, los cuales las instituciones micro financieras no venían prestando.

La búsqueda de la corrección de este tipo de falencias añadiendo la fragilidad de la institución al depender solamente de donaciones, introdujo la necesidad de ofertar entidades más flexibles y con portafolios más diversificados de servicios que incentiven la provisión de créditos a las personas de más escasos recursos.

Por último, debido al tamaño de la demanda insatisfecha de servicios financieros a las unidades más pequeñas, se ha venido estudiando la creación de condiciones que

facilitarían que la banca convencional incursione de manera masiva en este segmento de mercado (Barona, 2004).

Desde entonces, en Colombia han surgido entidades en el rol del sector solidario (cooperativas, fundaciones, otros) como el del bancario institucional, que tienen como fin satisfacer la totalidad de las necesidades de los microempresarios.

## **2.2 Marco Teórico**

Los gerentes de las empresas toman decisiones de inversión y de financiación que impactan el valor de la empresa sea que esta cotice o no en bolsa. Cada vez que se realiza una inversión en activos fijos o corrientes es necesario definir cómo se financiará esta, si por medio de pasivo o patrimonio, pero la financiación dependerá de si la asignación de recursos se realiza teniendo en cuenta el criterio de creación de valor.

Si la empresa está generando valor significa que las inversiones realizadas fueron eficaces. El valor de mercado, no solo se refiere a la multiplicación del precio de una acción por el número de acciones que conforman su capital social en el caso de una empresa cotizada en Bolsa, sino también al valor que representa para el conjunto de todos los agentes económicos que se relacionan con ella (Monserrat, 2013).

La definición de la financiación guarda relación con el origen de los recursos, es decir, si estos provienen de recursos propios (patrimonio) y recursos ajenos (pasivos).

Las decisiones de inversión se analizan de acuerdo a la creación de valor o rentabilidad esperada mientras que las de financiación se realizan en función del costo efectivo, sin embargo están muy interrelacionadas. La rentabilidad esperada siempre deberá ser superior al costo de la financiación (Monserrat, 2013).

Para mantener sus operaciones una empresa requiere de recursos disponibles y estas necesidades financieras pueden ser de carácter permanente o temporal.

Las necesidades permanentes son aquellas en las que la empresa requiere recursos de manera continuada para realizar su producción, están relacionadas con las inversiones en activos fijos o no corrientes, aquellos que tienen una vida útil superior a un año como maquinarias, instalaciones, inmuebles o con una parte del activo corriente como lo es la inversión en inventarios o en cuentas por cobrar. Las necesidades temporales están relacionadas con aquellas actividades empresariales que no se producen continuamente. Son situaciones de carácter ocasional, transitorias o de difícil predicción.

Una de las reglas fundamentales del equilibrio económico-financiero consiste en que tanto los activos no corrientes como los activos corrientes permanentemente inmovilizados deben financiarse con recursos financieros a largo plazo, y las necesidades temporales deben financiarse con recursos financieros de corto plazo ya sea con recursos propios o con endeudamiento (Monserrat, 2013, p.29).

Ruíz & Puértolas (2013) afirman que la naturaleza de la inversión determina el tipo de financiación a utilizar. Por ejemplo, un préstamo a corto plazo no se puede utilizar para financiar una operación de inversión cuando ésta no genera la suficiente liquidez para hacer frente al pago del crédito. Por otra parte, tampoco es aconsejado utilizar una financiación a largo plazo cuando la operación de inversión no puede liquidarse antes de la finalización del préstamo, por lo que en este caso, al menos por la parte no cubierta por el préstamo, se debe recurrir a una ampliación del capital social.

Asimismo, Pérez & De la Torre (2011) consideran que la elección de la estructura financiera para realizar una inversión dependerá de diferentes factores como la etapa o ciclo de vida de la empresa, las posibilidades del mercado y su accesibilidad, el análisis de los costes y rentabilidad de los proyectos de inversión, el equilibrio perseguido entre fuentes y usos o entre fondos propios y ajenos, las limitaciones del plan financiero y el efecto apalancamiento.

**Estructura económica y financiera.** La estructura económica de una empresa muestra cómo se han utilizado los recursos financieros, es decir, cuanto se ha invertido en activo corriente y cuanto en activos fijos, mientras que la Estructura financiera muestra cómo se han financiado las inversiones, es decir cuánto con pasivo y cuanto con patrimonio.

Cuadro 1. Estructura económica y estructura financiera

<b>ESTRUCTURA ECONÓMICA</b>	<b>ESTRUCTURA FINANCIERA</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>RECURSOS TOTALES</b>
Activo No corriente o Activo Fijo	Recursos propios o Patrimonio Neto
Activo Corriente o Activo circulante	Pasivo, deuda o exigible

En el pasivo se debe distinguir la deuda de corto plazo de la de medio y largo plazo. Los recursos propios lo conforman el capital social y la autofinanciación. La suma de los recursos propios y las deudas de medio y largo plazo se denomina recursos permanentes (Monserrat, 2013).

Para que exista un equilibrio patrimonial los recursos permanentes deben financiar las inversiones de largo plazo (activos no corrientes o fijos) más el fondo de maniobra o capital de trabajo el cual no es más que la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente (exigible de corto plazo)

**Clasificación de las fuentes de financiación.** Existen diversos criterios para clasificar las fuentes de financiación.

La primera de ellas, lo divide según la procedencia de la financiación en propia y en ajena. Más detalladamente la clasificación de Monserrat (2013) distingue entre:

- Financiación propia externa, aquella que aportan los socios desde el exterior de la empresa. Ejemplo: el capital social
- Financiación propia interna o autofinanciación, es la generada por la propia empresa. Ejemplo: beneficios no distribuidos.
- Financiación ajena, aquella que aportan los acreedores de la empresa. Ejemplo: préstamos recibidos.

Según el origen de la fuente de financiación, Monserrat (2013) clasifica en:

- Financiación endógena, es la que proviene del desarrollo de las actividades de las empresas de manera espontánea. Por ejemplo, si el plazo de cobro de las ventas es inferior al plazo de pago a proveedores, la propia actividad comercial proporciona financiación. Otro ejemplo podría ser la liquidación del IVA.
- Financiación exógena, aquella en la que los recursos provienen del exterior de la empresa.



Según el concepto moderno de financiación, se consideran las siguientes fuentes (Monserrat, 2013):

- Financiación interna, en ella se encuentra:
  - Retención de beneficios
  - Financiación procedente de las ventas
  - Amortizaciones
  - Reservas y provisiones
  - Financiación por modificación del patrimonio
  - Disminución del patrimonio necesario a la explotación
  - Venta del patrimonio no necesario.
- Financiación externa, la deuda se obtiene a través de:
  - Financiación propia procedente de nuevas aportaciones de capital realizadas por los accionistas
  - Financiación por créditos o préstamos o emisiones de deuda, es decir, vía mercado de capitales.

Otra clasificación distingue entre (Monserrat, 2013):

- Financiación con capital propio, el cual puede ser generado dentro de la misma empresa y el adquirido. En el último caso el financiador se convierte en un socio.

En caso de disolución, este tiene el derecho de reembolso de su capital de acuerdo a la situación de la empresa y al valor que haya aportado.

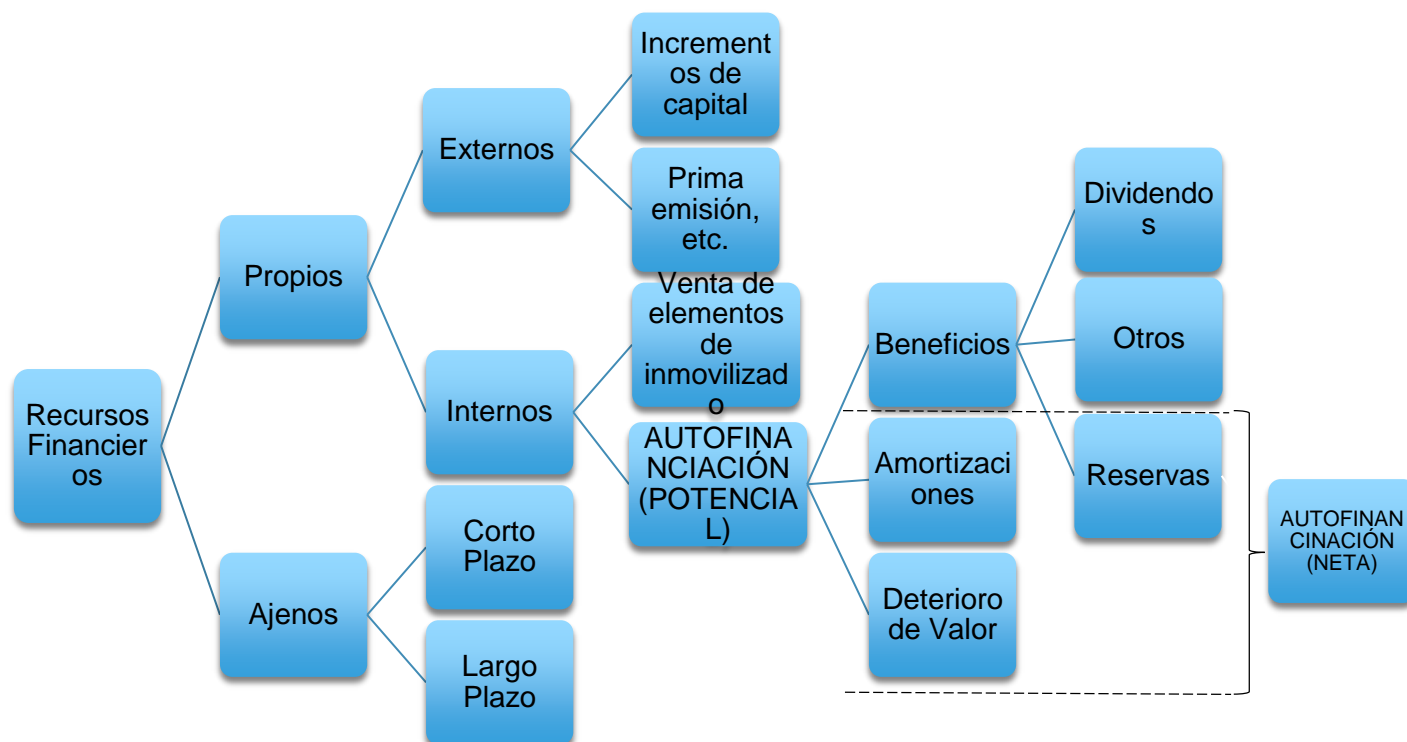
- Financiación directa o financiación con capital ajeno, en el que el financiador asume la condición de acreedor exigiendo el pago de un interés independiente de los resultados económicos de la empresa. Esta financiación puede ser limitada o ilimitada habiendo definido con anterioridad la devolución del monto prestado.
- Financiación indirecta, en este caso el financiador asume la figura de proveedor por intercambio de bienes y servicios. Aquí se incluye las deudas del personal (nóminas, provisión de prestaciones) así como también las provisiones para el pago de impuestos.

De acuerdo al carácter de las instituciones que otorgan los recursos, puede existir un financiamiento público o privado (Lopera, Vélez, & Ocampo , 2014):

- Financiamiento público, es aquel que proviene de entidades de un Estado para fomentar la producción o comercialización de bienes y servicios.
- Financiamiento privado, es aquel que proviene de instituciones de capital privado para fomentar la producción o comercialización de bienes y servicios.

Según el origen de los recursos, González (2010) clasifica los recursos financieros en propios y ajenos. Los propios se dividen en externos y en internos; los ajenos se dividen en corto plazo y largo plazo. Ver Figura 1 a continuación:

Figura 1. Clasificación de los recursos financieros de la empresa



Fuente: González, 2010

Una vez efectuado el reparto de beneficios, y separado por un lado, las asignaciones del beneficio que implican disminución de fondos financieros y, por otro, la parte de beneficios que retiene la empresa (reservas), se identifica la autofinanciación neta con el montante formado por las reservas, amortizaciones y deterioro de valor (se corresponde con la parte que emplea realmente la empresa para su financiación). Por otro lado se denomina autofinanciación potencial al monto constituido por la autofinanciación total (González, 2010, p.314).

Al igual que Monserrat (2013), González (2010) considera la autofinanciación como una fuente de financiación propia e interna. Su obtención proporciona solidez a la estructura financiera de la empresa aumentando la participación del patrimonio en la estructura global. Esta fuente se genera con el desarrollo de la actividad propia de la empresa en forma paulatina y continua. Es un excedente económico y por tanto está vinculado con los flujos económicos del período.

**Fuentes de financiamiento privado.** Entre las fuentes de financiamiento privado se encuentra la autofinanciación, la financiación propia externa, alternativas de financiación no tradicionales y la financiación ajena a largo y corto plazo.

**Autofinanciación:** consiste en que la empresa se aplica los recursos financieros que produce. Esta financiación puede ser libre (reservas voluntarias) u obligatorias (reservas legales). La autofinanciación puede adoptar dos modalidades (Monserrat, 2013):

1. Autofinanciación de mantenimiento: cuando se financian inversiones que mantienen el valor productivo de la empresa.
2. Autofinanciación de expansión, enriquecimiento o crecimiento empresarial: cuando se financian inversiones de ampliación.

Pérez & De la Torre (2011), consideran que la autofinanciación está formada por los recursos que ellas generan y que se retienen para ser destinados a costear inversiones en activos fijos o capital de trabajo. Aparecen normalmente en el balance como reservas, provisiones o amortizaciones. Estos autores distinguen entre autofinanciación bruta o global, de enriquecimiento y de mantenimiento.

La autofinanciación bruta o global está constituida por la totalidad de medios de financiación que la empresa genera por sí misma y que constituyen aumentos directos del patrimonio neto (incluye los beneficios no distribuidos, los fondos de amortización y las provisiones). La autofinanciación de enriquecimiento tiene su origen en la retención de beneficios producidos por la empresa, y la autofinanciación de mantenimiento está formada por los fondos que tienen a mantener intacto el patrimonio empresarial, tales como amortizaciones contables, provisiones y otras cuentas correctoras (Pérez & De la Torre, 2011).

**Financiación propia externa (ampliaciones del capital).** Este tipo de financiación consisten en el aumento del capital social, el cual puede hacerse mediante la emisión de nuevas acciones o incrementando el valor nominal de las acciones existentes. Cada acción es una parte o alícuota del capital social.

Las ampliaciones de capital se clasifican en (Monserrat, 2013):

- Ampliaciones de capital por aportaciones no dinerarias: cuando el socio o accionista realiza aportes de bienes a la empresa.
- Ampliaciones de capital dinerarias: cuando el socio o accionista realiza aportes en efectivo.
- Ampliaciones de capital liberadas: cuando la ampliación del capital se realizan con cargo a las reservas de la empresa.

Para Ruíz & Puértolas (2013), la ampliación de capital es el incremento del capital social de una empresa. Este se realiza emitiendo nuevas acciones o aumentando el valor

nominal de las ya existentes. Las acciones nuevas pueden tener iguales o diferentes derechos económicos que las antiguas.

**Financiación ajena a largo plazo.** Esta es la fuente de financiación para los recursos permanentes de la empresa, es decir, activos fijos o no corrientes o parte del capital de trabajo que la empresa necesita para mantener su operación.

Ruíz & Puértolas (2013) consideran como instrumentos de financiación ajena de largo plazo a: Los préstamos bancarios, los contratos de leasing, la emisión de obligaciones.

- Préstamos bancarios: los créditos a largo plazo forman parte de los capitales permanentes de la empresa que deben financiar el activo fijo o estructura sólida de la empresa y la parte estable o permanente del capital de trabajo.

La forma de pagar los intereses y de devolver el importe del préstamo (amortización de capital) suele realizarse a través de cuotas periódicas en las que se pagan los intereses aplicados sobre el capital pendiente y se reintegra una parte del principal.

Dentro de los préstamos bancarios es pertinente mencionar el microcrédito. Este se refiere a líneas de crédito diseñadas para que las microempresas tengan acceso a recursos financieros. Este sistema fue definido en el artículo 39 de la Ley 590 de 2000 como el “sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún momento, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía. Así mismo se autorizó a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para

cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no incluyéndose tales cobros como intereses. De esta manera se remunera a los intermediarios financieros la asesoría a los microempresarios, el estudio de la operación crediticia, verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada (Aristizábal, 2007).

Según Monserrat (2013) existen diversas modalidades de préstamos y créditos de modo que:

1. En función de las garantías, los préstamos se clasifican en:
  - Personales, cuando la única garantía es la solvencia del deudor.
  - Reales, cuando existe una garantía adicional (puede ser una hipoteca) o pignoraticia (valores mobiliarios, obras de arte, etc.).
2. En función del prestamista:
  - Privados, cuando la entidad que presta el dinero es privada.
  - Oficiales, cuando la entidad que presta el dinero es del estado, es decir, pública.
3. En función de su formalización:
  - Públicos, cuando se legalizan mediante escritura pública, tienen fuerza ejecutiva.
  - Privados, cuando se legalizan mediante documento privados, los cuales no tienen fuerza ejecutiva.
4. En función de su amortización:
  - Amortización al vencimiento, cuando el total del capital asignado al deudor se cancela al final del plazo determinado para la operación.

- Amortizaciones periódicas, cuando se realizan abonos del capital asignado al deudor de acuerdo a la periodicidad pactada al inicio de la operación. Estos abonos pueden ser constantes o variables.

5. En función del tipo de interés:

- Interés fijo, es aquel en el que se especifica el interés a pagar durante la vida de la operación.
- Interés variable, es cuando se establece un tipo de interés de referencia y sobre este unos puntos adicionales para determinar el interés a cancelar en cada período.
- Interés mixto, cuando para los primeros años se establece un tipo de interés fijo y los siguientes años uno variable.

6. En función de la moneda en que esté denominada la operación:

- En moneda nacional.
- En moneda extranjera.

7. En función de la carencia:

- Sin carencia o período de gracia, desde la primera cuota se amortiza capital y se pagan intereses.
- Con carencia o con período de gracia, puede ser parcial cuando en las primeras cuotas solo se abonan intereses o total cuando no se cancelan ni capital ni intereses.



- Préstamos en moneda nacional: Son créditos en los que la entidad financiera entrega un monto de dinero en la moneda del deudor a un plazo determinado a cambio de recibir unos intereses. Puede tener tipo de interés fijo o variable.
- Préstamos en divisas: Son préstamos que se entregan en una moneda distinta a la moneda nacional. Al igual que los préstamos en moneda nacional, puede aplicársele un tipo de interés fijo o variable.
- Préstamos hipotecarios: es un préstamo que se encuentra garantizado por un bien inmueble. El tipo de interés a aplicar puede ser fijo o variable.
- Préstamos y créditos sindicados: son préstamos por altos montos y a largo plazo que son financiados en conjunto por dos o más entidades ya que una sólo no está dispuesta a asumir todo el riesgo de la operación.

El contrato de Leasing, es un contrato de arrendamiento con opción de compra. Se considera una forma de financiación ya que posibilita el acceso a un elemento de activo fijo sin disponer de fondos o acudir al crédito. El arrendatario deberá abonar periódicamente una cuota de recuperación del coste del bien, excluido el valor de la opción de compra y la carga financiera.

Los participantes en una operación de leasing son: una empresa (cliente) que necesita disponer de un determinado activo fijo, una institución financiera o empresa leasing que financia (alquila) el equipo productivo y un fabricante o proveedor de bienes de equipo.

La operación de leasing se puede clasificar de acuerdo al bien objeto del contrato en leasing mobiliario y en leasing inmobiliario y por las características del arrendador en financiero o en operativo.

Según Ruíz & Puértolas (2013), las principales diferencias entre ambas modalidades son las siguientes:

- Revocabilidad: en el operativo se puede revocar el contrato a instancias del cliente.
- Riesgo de obsolescencia: en el operativo lo soporta el arrendados, mientras que en el financiero es el arrendatario quien lo soporta.
- Tipo de bienes: en el operativo suelen ser de tipo estándar como equipos de oficina o automóviles, el cual es fácilmente vendible o puesto en otros arrendatarios, cuando el primer usuario lo devuelve.
- Valor residual: en el financiero el valor residual es una cuota del mismo valor que las satisfechas hasta ese momento, mientras que en el operativo sería el valor de mercado que en ese momento tenga el bien.
- Opción de compra: en el operativo o renting no existe, mientras que en el financiero sí existe.
- Intencionalidad de quedarse con el bien al finalizar el contrato: está en relación con las dos características anteriores. En el leasing financiero debido al bajo importe del valor residual y, si el activo sigue en condiciones productivas, se tendrá interés en quedarse con el bien, puesto que a partir de ese momento el activo seguirá produciendo, no teniendo ningún gasto más y ya se habrá pagado. Sin embargo, como el valor residual es alto en el nivel operativo, seguramente no interesará ejercitarla sino que se suscribirá un nuevo contrato de leasing operativo.

Tipos de arrendamiento financiero: Ruíz & Puértolas (2013) consideran los siguientes tipos de arrendamientos financieros:

- a) Leasing directo, en el que el arrendatario identifica el producto, acuerda con la empresa de leasing su compra del producto y firma el contrato de arrendamiento.
- b) Lease back o retroleasing en el que la empresa vende un activo de su propiedad y se lo alquila al comprador.
- c) Arrendamiento con apalancamiento, supone un acuerdo entre 3 partes que son el arrendatario, el arrendador (que se endeuda para la adquisición del activo) y el prestamista que recibe los intereses y, en caso de impago, cobrará las cuotas del leasing.

Para González (2010) el leasing es una operación de financiación a mediano y largo plazo.

El fundamento esencial de esta operación radica en la idea de que el enriquecimiento de una empresa tiene su origen en la autofinanciación, y ésta procede del desarrollo de la actividad principal, en lugar de mantener una posición de propietario de unos determinados elementos (González, 2010, p.322).

En este sentido resulta más importante poder utilizar un bien y utilizar los recursos de la empresa en el desarrollo de su actividad que adquirirlo y restringir la capacidad de inversión de la empresa en la propia actividad o en capital de trabajo.

Montserrat (2013) adiciona a la clasificación del leasing según el bien objeto del contrato el Leasing de proyectos, en la cual se pueden financiar proyectos industriales que

generen gran cantidad de recursos y tengan un período reducido de recuperación de la inversión.

Renting: consiste en un contrato de alquiler a largo plazo a través del cual una empresa utiliza determinados activos fijos a cambio de una cuota de alquiler.

Adicionalmente, en este alquiler pueden ir incluidos servicios adicionales. Por ejemplo, en la renting de automóviles, la empresa arrendadora se hace cargo del mantenimiento de los vehículos, pólizas de seguros, tributos, etc. En esta modalidad no existe, una opción de compra al final de la operación y por lo general tiene un tiempo inferior que la operación de leasing (Monserrat, 2013).

Pérez & De la Torre (2011) definen el renting como el alquiler de un bien a cambio de una cuota periódica. Es una operación similar al leasing operativo pero con algunas diferencias significativas:

- No existe opción de compra del bien al término del contrato.
- Son contratos a más corto plazo, incluso por horas.
- Los bienes pueden estar ya usados.
- El importe de la cuota suele estar determinado por el grado o intensidad de utilización del bien.
- El contrato puede ser rescindido unilateralmente antes de la finalización del plazo estipulado.
- La conservación del bien corresponde al arrendador.

**Financiación ajena de corto plazo.** Se refiere a los recursos financieros que financian la parte menos estable del activo circulante. Esta financiación se caracteriza por tener un vencimiento menor a un año.

Para Ruíz & Puértolas (2013), esta financiación ajena de corto plazo se puede agrupar en:

- a) Financiación espontánea, es aquella que surge del desarrollo normal de la empresa. Puede provenir de recursos propios como la autofinanciación o provenir de terceros: crédito de proveedores, acreedores, crédito comercial, hacienda pública y seguridad social. Estas últimas se producen por el desfase temporal entre la retención y el pago del impuesto, tienen un coste prácticamente nulo pero bastante limitado.

El crédito con proveedores es el plazo que le ofrecen los proveedores a sus clientes para pagar las mercancías adquiridas. Es una fuente de financiación espontánea en la que el proveedor es el que proporciona los fondos. Es también llamado crédito comercial o de provisión.

- b) Fuentes negociadas, son las que requieren de una solicitud formal, y normalmente la suscripción de un contrato. Estas fuentes son: pólizas de crédito, préstamos, descuento comercial, factoring, pagarés de empresa, anticipos de clientes, compras a plazos, etc.
  - Los créditos o préstamos bancarios a corto plazo suelen ser concedidos para financiar operaciones concretas del ciclo de explotación, y requieren una negociación previa con el banco. Consiste en la entrega por parte de una entidad financiera, de un dinero a un cliente generando

unas obligaciones para el cliente como son: Pago de los gastos generados en la formalización del préstamo, pago de comisiones devengadas por la operación, amortización del capital, en los plazos convenidos, pago de los intereses, pagos de posibles intereses de mora (si los hubiera).

- Póliza de crédito, es un contrato en el cual el banco concede un capital al cliente durante un periodo de tiempo limitado, y simultáneamente, abre una cuenta corriente en la que el prestatario puede disponer del límite máximo del crédito, pudiéndose utilizar total o parcialmente, en la que se admiten abonos y reintegros. El banco cobrará por la operación unas comisiones (apertura, tasación, viabilidad) unos intereses por el capital empleado y una comisión por el capital no dispuesto. Al vencimiento del crédito, el cliente debe reintegrar el capital dispuesto y los intereses correspondientes.
- Descuentos de efectos comerciales, son consecuencia de los créditos comerciales concedidos a los clientes y por tanto, constituyen la antítesis del crédito de proveedores. Es una operación financiera a través de la cual una entidad financiera anticipa el importe de un efectivo de comercio (letra o pagaré) no vencido a su tenedor, transmitiéndose la propiedad a favor de la entidad. El riesgo de impago lo mantiene el tenedor y sólo se cancela el crédito cuando el librador realiza el pago.

- Factoring, es la cesión a un intermediario financiero (factor o empresa de factoring) de los derechos de cobro sobre clientes por parte de su titular, a un precio establecido con anterioridad.

El factoring no debe confundirse con el descuento de efectos comerciales ni con el seguro del crédito. Con el primero, por el hecho de que un banco anticipe el dinero no se transfiere la deuda, de hecho, si el cliente finalmente no paga, se tendrá que devolver el “préstamo” al banco. Con el segundo, porque es un seguro por el que si un cliente no paga transcurrido un tiempo desde el vencimiento se cobra la deuda, siendo la compañía aseguradora la que se encarga de solucionar el cobro del cliente.

Montserrat (2013) clasifica el factoring de acuerdo a diferentes criterios:

1. En función de su ámbito geográfico:

- Factoring nacional, cuando las facturas entregadas y los cobros gestionados corresponden a ventas en el mercado nacional. Por lo general las facturas tienen un vencimiento máximo de 180 días.
- Factoring internacional o de exportación, cuando las facturas entregadas y cobros gestionados corresponden a ventas en mercados internacionales. Por lo general las facturas tienen un vencimiento de máximo 120 días.

## 2. En función de la financiación obtenida:

- Factoring sin financiación, la empresa que cede las facturas no tiene ningún tipo de financiación por parte del comprador de facturas. Este solo realiza el cobro de las mismas.
- Factoring con financiación, la empresa obtiene financiación, la empresa compradora de las facturas anticipa a la empresa la totalidad o parte de los derechos de cobros cedidos.

## 3. En función del recurso

- Factoring sin recurso, cuando el deudor no cancela la obligación, quien asume el riesgo total es la entidad financiera compradora de las facturas y no puede retroceder la operación.
  - Factoring con recurso, cuando el deudor no cancela la obligación, la entidad compradora de las facturas puede retroceder la operación. En este caso el riesgo sigue siendo de la empresa que cede las facturas.
- Confirming: Se da cuando se formalizan las operaciones de cobros y pagos entre la empresa y los proveedores a través de un intermediario financiero que asume el riesgo de las operaciones y la gestión de la administración. A diferencia del factoring se anticipa el 100% del recibo de venta.
  - Pasivos acumulados, aquellos pasivos que no se pagan con tanta frecuencia pero cuyo valor puede ser utilizado en otras actividades hasta que llegue el tiempo de pago del mismo. Por ejemplo: pasivos laborales (cesantías, primas), impuestos.



- **Pagarés de empresas:** son obligaciones negociables emitidas por empresas de alta calificación crediticia, esto hace que sea un instrumento propio de grandes empresas. Al igual que se emiten para financiarse a largo plazo, pueden emitirse para cubrir necesidades de tesorería a corto plazo. Estos son vendidos a precio descontado, es decir, que el acreedor paga el valor nominal del documento menos el interés, pero el deudor se compromete a pagar el valor nominal sin descuento.

Además de los instrumentos anteriormente descritos por Ruíz & Puértolas (2013), Monserrat (2013) adiciona a la financiación ajena de corto plazo el siguiente instrumento:

- **Anticipos de clientes:** cuando los clientes realizan abonos anticipados de los créditos que tienen con la empresa.

**Criterios de selección de las fuentes de financiación.** Según Monserrat (2013) para tomar una decisión entre varias alternativas de financiación se deben tener en cuenta los siguientes criterios:

- **Coste efectivo de la fuente de financiación:** es el costo que implica utilizar una fuente de financiación, siempre debe ser menor que la rentabilidad de la inversión que financia. Este costo se refiere al coste efectivo en el cual no sólo se incluye el tipo de interés aplicado sino también otros gastos como comisiones, corretajes, otros gastos etc.
- **Efectos sobre la solvencia y rentabilidad de la empresa:** se debe tener en cuenta el efecto que una fuente de financiación tiene sobre la solvencia o la rentabilidad. La solvencia está relacionada con el nivel de endeudamiento mientras que la

rentabilidad con el coste efectivo. Es importante considerar si el objetivo prioritario de la empresa es asegurar o aumentar su rentabilidad o reforzar su nivel de solvencia.

Las empresas grandes que cotizan en bolsa dan mucha más importancia a la rentabilidad mientras que pequeñas empresas familiares optan por mejorar su solvencia para la perdurabilidad de la empresa en el largo plazo.

Si el objetivo prioritario es asegurar la solvencia, lo más probable es que la empresa opte por la financiación propia, o en su defecto por la financiación propia de largo plazo. Si el objetivo es mantener o aumentar la rentabilidad, lo más probable es que la empresa opte por la financiación ajena. En general la financiación propia tiene un coste superior al de la financiación ajena, pero mejora la solvencia de la empresa. Asimismo, la financiación ajena a largo plazo suele tener un coste superior a la financiación ajena a corto plazo, pero proporciona una mayor solvencia ya que dichos recursos permanecerán durante un mayor tiempo en la empresa, es decir, su plazo de amortización es mayor (Monserrat, 2013, p. 34).

- Destino o aplicación de la financiación: Al buscar una fuente de financiación es porque ya se ha tomado la decisión de inversión. Si por ejemplo se construirá un inmueble con una vida útil de 20 años, este nunca deberá financiarse con recursos de corto plazo.

- Disponibilidad de recursos: se debe tener en cuenta si la entidad financiera está dispuesta a entregar los recursos y si tiene disponibilidad de los mismos. Además, no se debe dejar de lado la capacidad de endeudamiento que tiene la empresa, es decir, si tiene un nivel de endeudamiento del 80% muy probablemente la financiación ajena le será negada, por tanto no podrá utilizar esta fuente y tendrá que recurrir a una financiación propia.
- Condiciones de la amortización: entre las condiciones se definen el plazo de la financiación, la periodicidad de pago de las cuotas, posible existencia de carencia. Aquí se tiene en cuenta el uso de los fondos generados por la inversión.
- Formalización de la operación: de acuerdo a cómo se legaliza la fuente de financiación se tendrán repercusiones en su coste efectivo. Este aspecto está relacionado con requisitos legales, fiscales, administrativos etc. Por ejemplo, las ventas a plazo pueden movilizarse a través del descuento comercial o el factoring. Ambas modalidades tienen un coste distinto, puesto que jurídicamente son dos operaciones distintas y tienen un tratamiento fiscal diferenciado.
- Garantías ofrecidas al financiador: en algunos casos el acreedor puede exigir una garantía para realizar la financiación, como una garantía hipotecaria o un aval. En estos casos se debe analizar si el valor de la garantía es razonable y si no es muy superior a la financiación obtenida.
- Exposición al riesgo financiero: El riesgo no sólo está relacionado con la composición de la estructura financiera sino también depende del comportamiento

de las variables financieras como por ejemplo tipo de interés fijo o variable o si la financiación es en moneda nacional o extranjera.

Si el tipo de interés es variable estará implícito el riesgo de variabilidad de esta tasa produciendo un mayor pago por concepto de intereses, mientras que si el crédito es en moneda extranjera, se está frente a un riesgo cambiario que generaría una depreciación o apreciación de la moneda, la cual terminaría afectando también el valor de los pagos del crédito.

Adicional a lo anterior, Ruíz & Puértolas (2013) consideran se deben tener en cuenta otros factores como: el efecto sobre la calificación crediticia del empleo de determinadas fuentes de financiación, la flexibilidad, las condiciones previstas del mercado de dinero, la inflación y la estabilidad de las operaciones de la empresa.

### **2.3 Marco legal**

En el año 2000 se creó en Colombia la Ley 590 o Ley MIPYME, en la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. La definición que hace esta ley es la mencionada en párrafos previos, además de la empleada a efecto de definición de la población y muestra, la cual define la microempresa en función de la planta de personal y los activos totales.

A su vez, La Ley 590 de 2000 promovió el acceso de las microempresas a la financiación a través del sector financiero y en el 2001 con la Circular Externa 050 de 2001 y la No. 11 del 2002 de la Superintendencia Bancaria de Colombia, se estableció la nueva modalidad de crédito denominado microcrédito y la normatividad sobre riesgo crediticio,

calificación de cartera y provisiones. En el 2002 se dio la Reglamentación de la Ley MIPYME.

La Ley MIPYME creó importantes instituciones de concertación como: el Consejo Superior de la Microempresa, el Consejo Superior de la Pequeña y la Mediana Empresa, además de la creación del Fondo FOMIPYME, el cual es un importante instrumento de cofinanciación del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa en el país.

Adicionalmente, estableció incentivos fiscales para la creación de MIPYMEs, al facultar a los entes territoriales para establecer regímenes impositivos especiales (períodos de exclusión, tarifas inferiores, etc.) y estableció incentivos parafiscales para la creación de MIPYMEs. Redujo los aportes (SENA, ICBF y Cajas de Compensación) durante los tres primeros años de operación de estas empresas. La Ley MIPYME creó el ámbito para que las entidades financieras y las ONG's especializadas en crédito microempresarial dirijan sus recursos a este segmento.

Mediante la misma ley, se creó el Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Rurales, EMPRENDER, cuyo objeto es apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de MIPYMEs rurales, mediante el aporte de capital social y el financiamiento de la preinversión, en asocio con los productores y las entidades territoriales (Barona, 2004).

Además de lo anterior, la ley MIPYME otorgó facultades al Gobierno para que, cuando verifique la existencia de fallas del mercado u obstáculos para la democratización del crédito, que afecten a las MIPYMEs, determine temporalmente, en coordinación con la Junta Directiva del Banco de la República, la proporción mínima de los recursos del

sistema financiero que, en la forma de préstamos o inversiones, deberán destinar los establecimientos de crédito al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (Barona, 2004).

La Ley dio autorización a los Fondos de Pensiones para adquirir títulos de emisión colectiva por grupos organizados de MIPYMEs, que a su vez obtengan el respaldo de emisores debidamente inscritos y registrados, y de conformidad con las disposiciones que regulan dichos fondos y determinó que serán beneficiarios de los recursos destinados a la capitalización del Fondo Nacional de Garantías, prevista en el artículo 51 de la Ley 550 de 1999, todas las micro, pequeñas y medianas empresas, sin que para ello sea necesario que se acojan a lo establecido en dicha Ley (Barona, 2004).

En el 2003 se crea la Ley 795 donde se establece la figura del microcrédito inmobiliario, el cual financia vivienda a menos de 5 años sin garantía hipotecaria y establece la posibilidad del cobro de una comisión para retribuir los mayores costos administrativos. En el 2004 se crea la Ley 905 que Modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones incluyendo otros instrumentos de apoyo para la creación y desarrollo de las MIPYMEs; sin embargo, no hay cambios significativos en lo relacionado con el microcrédito (Cardona, Cano & Montes, 2008).

En el 2006 se crea la Ley 1014 de Fomento de la cultura del emprendimiento para la creación de las empresas, y el Documento CONPES Creación “Banca de las Oportunidades” como política para promover el acceso al crédito y a los servicios financieros. (Cardona, Cano & Montes, 2008, p.6).

En el 2007 con la resolución 0428 se permite una tasa de interés de comercio y consumo del 16.75% EA y para el microcrédito 22.66% EA. La tasa máxima permitida establecida fue de 33.93% EA fija por 1 año. Además, con la resolución 01 del Consejo Superior de la Microempresa, se modifica la comisión MIPYME así: por créditos menores a 4 S.M.L.M.V. se establece para honorarios y comisiones hasta 7.5% anual anticipado y para créditos mayores el 4.5% anual anticipado (Cardona, Cano & Montes, 2008, p.6).

En el año 2007 el Consejo Nacional de Política Económica y Social emite el documento CONPES 3484, denominado “Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado-Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Departamento Nacional de Planeación”. Este documento fue estructurado en tres partes. La primera parte es un diagnóstico, con las características de las microempresas y de las PYMEs, así como las políticas públicas que se han diseñado para su fomento y promoción. En la segunda parte se proponen las estrategias de política para la transformación productiva y promoción de esos segmentos empresariales. Finalmente, en la tercera parte se establecen las recomendaciones para la implementación de esas estrategias.

## **2.4 Marco conceptual**

**Financiamiento privado:** son aquellos recursos financieros no ofrecidos por entidades estatales a las que pueden acceder las empresas pero que significan en cierta medida mayores costos que las mismas ofrecidas por el sector público. (Lopera, Vélez, & Ocampo, 2014)

**Microempresa:** El Artículo 2º de la Ley 590 de 2000 contempla que para todos los efectos, se entiende por micro empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanas, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

### **Definición Operacional**

**Financiamiento privado:** se refiere a los recursos financieros que provienen de capitales particulares y no del estado.



Cuadro 2. Operacionalización de la variable

VARIABLE	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
<b>Financiamiento privado</b> "Recursos financieros ofrecidos por empresas no estatales" Lopera, Vélez y Ocampo (2014)	<b>Autofinanciación</b>  Uso de utilidades y reservas para la operación de la empresa		Utilidades reinvertidas  Reservas ocasionales utilizadas	1 ¿Cuál de los siguientes instrumentos de autofinanciación utiliza su empresa?  * Utilidades * Reservas * Ninguna de las anteriores
				2. ¿Cuál es la finalidad de esta autofinanciación?  * Mantenimiento de las operaciones de la empresa * Expansión de las operaciones de la empresa *otro? Especifique_____
	<b>Financiación propia externa</b>  Aportes de los socios en dinero o en especie		Composición de los aportes de capital	3. De los instrumentos mencionados a continuación, indique los empleados como aportes de capital para su empresa:  * Aportes en Bienes * Aporte en Efectivo
	Financiación ajena de largo plazo  (Financiación de parte de terceros con vencimiento mayor a un año)	Préstamos y créditos		4. ¿Tiene su empresa financiación ajena a largo plazo? (Si su respuesta es negativa continúe en la pregunta No. 13).  * Si * No
			Tipos de préstamos utilizados	5. De las siguientes modalidades de préstamos a largo plazo mencionados a continuación, seleccione cuáles utiliza su empresa. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la modalidad que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).  * Préstamos en moneda nacional * Préstamos en moneda extranjera * Préstamos hipotecarios * Préstamos y créditos sindicados (financiación de dos entidades en conjunto) *otro? Especifique_____

VARIABLE	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
Financiamiento privado  "Recursos financieros ofrecidos por empresas no estatales" Lopera, Vélez y Ocampo (2014)	Financiación ajena de largo plazo  (Financiación de parte de terceros con vencimiento mayor a un año)	Préstamos y créditos	Organismos de financiación	6. De las siguientes entidades mencionadas a continuación, seleccione a cuáles recurre su empresa para la obtención de préstamos a largo plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la entidad que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).  * Bancos comerciales * Corporaciones financieras * Cooperativas financieras * Compañías de Financiamiento * Fundaciones * Otro? Especifique _____
		Arrendamiento financiero	Leasing  Renting	7. De las siguientes modalidades de arrendamiento financiero, seleccione cuáles ha utilizado su empresa?  * Leasing * Renting * Ninguna
	Financiación ajena de largo plazo  (Financiación de parte de terceros con vencimiento mayor a un año)	Préstamos y créditos	Criterios utilizados para seleccionar alternativas de financiación a largo plazo	8. De los criterios mencionados a continuación, indique los utilizados por su empresa para seleccionar las alternativas de financiación a largo plazo? (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" el criterio que se considera de mayor importancia, con el número "2" el que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa)  * Rapidez en la entrega del dinero solicitado * Plazos para la cancelación * Tasa de interés ofrecidas * Rapidez en la aprobación del financiamiento * Requisitos exigidos para el financiamiento * Otro(s) (especifique) _____

VARIABLE	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
Financiamiento privado  "Recursos financieros ofrecidos por empresas no estatales" Lopera, Vélez y Ocampo (2014)	Financiación ajena de largo plazo  (Financiación de parte de terceros con vencimiento mayor a un año)	Préstamos y créditos	Monto máximo autorizado para financiación a largo plazo	9. Cuál es el monto máximo de financiación que le otorgan estas entidades por los préstamos a largo plazo?
			Plazo de financiación	10. Cuál es el tiempo de financiación a largo plazo que normalmente le dan estas entidades?
			Tasa de interés Activa	11. De los rangos de tasas de interés que a continuación se mencionan, selecciona la exigida a su empresa por la financiación de largo plazo:
			Garantías o colaterales	12. De las garantías mencionadas a continuación, selecciona las solicitadas a su empresa para la financiación de largo plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la garantía que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa):  * Garantía real (edificios, terrenos, maquinarias y equipos) * Garantía sobre las cuentas por cobrar (factoring) * Garantía sobre los inventarios (pignoraciones) * Saldos compensadores * Otra (especifique) _____
	Financiación ajena corto plazo  (Financiación de parte de terceros con vencimiento a menos de un año)		Fuentes de financiación a corto plazo	13. De las fuentes de financiación a corto plazo mencionadas a continuación, seleccione la empleada por su empresa. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la fuente que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa):  * Pasivos acumulados * Crédito comercial o crédito proveedor * Préstamos bancarios (póliza de crédito, pagarés) * Descuentos comerciales (anticipos de créditos, factoring) Otro? (Especifique) _____
			Organismos de financiación	14. De las siguientes entidades mencionadas a continuación, seleccione a cuáles recurre su empresa para la obtención de préstamos a corto plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la entidad que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).  * Bancos comerciales * Corporaciones financieras * Cooperativas financieras * Compañías de Financiamiento * Fundaciones * Otra (Especifique) _____

VARIABLE	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
Financiamiento privado  (Recursos financieros ofrecidos por empresas no estatales) Lopera, Vélez y Ocampo (2014)	Financiación ajena corto plazo (Financiación de parte de terceros con vencimiento a menos de un año)		Criterios utilizados para seleccionar alternativas de financiación a corto plazo	15. De los criterios mencionados a continuación, indique los utilizados por su empresa para seleccionar las alternativas de financiación a corto plazo? (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" el criterio que se considera de mayor importancia, con el número "2" el que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa)  * Rapidez en la entrega del dinero solicitado * Plazos para la cancelación * Tasa de interés ofrecidas * Rapidez en la aprobación del financiamiento * Requisitos exigidos para el financiamiento * Otro(s) (especifique)_____
			Monto máximo autorizado para financiación a corto plazo	16. Cuál es el monto máximo de financiación que le otorgan estas entidades por los préstamos a corto plazo?
		Pasivos Acumulados	Pasivos laborales  Impuestos, gravámenes y tasas	17. De los pasivos acumulados que se indican a continuación, señale cuáles han sido los empleados por la empresa (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" el factor que se considera de mayor importancia, con el número "2" el que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa:  * Impuestos acumulados (impuesto de renta, impuesto al valor agregado IVA, Impuesto de industria y Comercio, CREE, Impuestos municipales, entre otros) * Pagos derivados de la seguridad social y parafiscales * Sueldos acumulados * otro? Especifique_____
		Crédito comercial o crédito proveedor	Compras a crédito por día	18. Para las operaciones de compras de la empresa, se ha estructurado una política fundamentada en:  * Compras al contado (si seleccionó esta opción, por favor continúe en la pregunta No. 24... * Compras a crédito * Las dos anteriores

VARIABLE	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
<b>Financiamiento privado</b> "Recursos financieros ofrecidos por empresas no estatales" Lopera, Vélez y Ocampo (2014)	Financiación ajena corto plazo (Financiación de parte de terceros con vencimiento a menos de un año)	Crédito comercial o crédito proveedor	Criterios exigidos por los proveedores para otorgamiento de créditos comerciales	19. De los criterios mencionados a continuación, seleccione los exigidos por sus proveedores para el otorgamiento de créditos comerciales. (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" el criterio que se considera de mayor importancia, con el número "2" el que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa) * Plazo para la cancelación del crédito * Descuentos por pronto pago * Experiencia crediticia con la empresa * Nexos personales con los directivos de la empresa * Otros (especifique) * No se han establecido criterios que regulen estos aspectos:
			Plazo para la cancelación del crédito Período promedio de pago	20. Cuál es el tiempo que le otorgan sus proveedores para pago del crédito a corto plazo:
			Descuento por pronto pago	21. Indique el descuento por pronto pago que le ofrecen sus proveedores.
			Período de descuento por pronto pago	22. Cuál es el período sobre el cual le ofrecen sus proveedores el descuento por pronto pago?
			Volumen de compras a crédito	23. Cuál es el volumen aproximado de compras a créditos por día en pesos.
			Puntualidad en los pagos	24. El crédito comercial es cancelado puntualmente a sus proveedores? * Siempre * La mayoría de las veces * Algunas veces * Nunca * No se tiene información sobre este aspecto
			Nivel del crédito comercial vs nivel de cuentas por cobrar	25. El crédito comercial otorgado a su empresa supera el nivel de las cuentas por cobrar: * Siempre * La mayoría de las veces * Algunas veces * Nunca * No se tiene información sobre este aspecto

VARIABLE	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
Financiamiento privado (Recursos financieros ofrecidos por empresas no estatales) Lopera, Vélez y Ocampo (2014)	Financiación ajena corto plazo  (Financiación de parte de terceros con vencimiento a menos de un año)	Préstamos bancarios	Modalidades de préstamos bancarios	26. De las siguientes modalidades de préstamo bancarios, seleccione las que ha utilizado su empresa. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la modalidad que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa). * Pagaré * Línea de crédito * Crédito rotativo * Otro (especifique)
		(líneas de crédito, pagarés, contrato de crédito revolvente)	Criterios exigidos por los Bancos para otorgamiento de préstamos bancario	27. Cuáles han sido los criterios considerados en la concesión de un préstamo bancario a su empresa? (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" el criterio que se considera de mayor importancia, con el número "2" el que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa). * Monto del préstamo * Plazo para la cancelación * Tasa de interés activa * Garantía o colaterales * Saldos compensadores Otro (Especifique)_____
			Plazo para la cancelación	28. Cuál es el tiempo otorgado por los bancos para la cancelación de los préstamos a corto plazo?
			Tasa de interés activa	29. De los rangos de tasas de interés que a continuación se mencionan, seleccione la exigida a su empresa por la financiación de corto plazo:
			Garantía o colaterales	30. De las garantías mencionadas a continuación, seleccione las solicitadas a su empresas para la financiación de corto plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la garantía que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa): * Garantía real (edificios, terrenos, maquinarias y equipos) * Garantía sobre las cuentas por cobrar (factoring) * Garantía sobre los inventarios (pignoraciones) * Saldos compensadores * Otra (especifique)_____

VARIABLE	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
Financiamiento privado (Recursos financieros ofrecidos por empresas no estatales) Lopera, Vélez y Ocampo (2014)	Financiación ajena corto plazo  (Financiación de parte de terceros con vencimiento a menos de un año)	Descuentos de efectos comerciales, (anticipos de créditos, factoring)	Modalidades de descuentos comerciales	31. De las siguientes modalidades de descuento comercial, seleccione las empleadas por su empresa. (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la modalidad que se considera de mayor importancia, con el número "2" el que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).  * Anticipo de créditos * Factoring * Confirming
		Anticipos de clientes	Créditos cancelados por los clientes en plazo menor del pactado	32. Estime aproximadamente el volumen de ventas a crédito por día:
				33. Cuál es el plazo que su empresa le otorga a sus clientes para pagar sus créditos

Fuente: Logreira y Bonett (2016)

### **Capítulo 3. Marco metodológico**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

Según Hernández et al (2006) el diseño de una investigación es el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación. Este puede ser experimental, en el que se manipula la variable independiente para observar sus efectos sobre otras variables (las dependientes) en una situación de control; o no-experimental, en el cual la investigación se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir, es un estudio en el que no se hace variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. En el diseño no experimental se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos.

Los diseños no experimentales se pueden clasificar en transversales o transeccionales y longitudinales. Los primeros recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, mientras que los longitudinales recolectan datos en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución, sus causas y efectos (Hernández et al, 2006).

Adicional a lo anterior Arias (2012) considera que el diseño de investigación no experimental puede ser de campo, documental o bibliográfico. La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros



investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos.

Asimismo, Arias (2012) define la investigación de campo como aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental.

Por otra parte, el método científico se define como un procedimiento riguroso formulado de una manera lógica para lograr la adquisición, organización o sistematización y expresión o exposición de conocimientos tanto en su aspecto teórico como en su fase experimental (De la Torre y Navarro, (1981); citados por Méndez, 2011).

Según Méndez (2011) el método deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas, es decir, que a partir de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general. De esta manera de la teoría general acerca de un fenómeno o situación, se explican hechos o situaciones particulares.

El método inductivo, por su parte, permite al investigador partir de la observación de fenómenos o situaciones particulares que enmarcan el problema de investigación y concluir proposiciones y, a su vez, premisas que expliquen fenómenos similares al analizado (Méndez, 2011).

La presente investigación tiene un Diseño No - experimental teniendo en cuenta que no se manipulará la variable objeto de estudio, y será de campo ya que se recolectará la información directamente de la población objeto de estudio. A su vez, la presente

investigación es transeccional, ya que se recolectarán datos en un momento único del tiempo el cual corresponde al año 2016.

Y el método a aplicar es el inductivo debido a que se partirá de la teoría general para estudiar su aplicación en la población objeto de estudio y se buscará la regularidad de los hechos para la confirmación de la teoría.

### **3.2 Tipo de investigación**

Según Arias (2012) la investigación puede ser de diferentes tipos:

1. Investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento.
2. Investigación exploratoria la cual es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos.
3. Investigación explicativa la cual se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos.
4. Investigación correlacional: su finalidad es determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis

correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación.

Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno.

La presente investigación es de tipo descriptiva, teniendo en cuenta que se busca caracterizar la población objeto de estudio con el fin de establecer su estructura o comportamiento. A su vez se enmarca dentro de un enfoque cuantitativo ya que mediante el uso de la estadística, permite establecer información confiable del comportamiento de una población específica (Hernández et al, 2006).

### **3.3 Técnicas e instrumento de recolección de la información**

Arias (2012) define las técnicas de recolección como las distintas formas o maneras de obtener la información. Son ejemplos de técnicas; la observación directa, la encuesta en sus dos modalidades: oral o escrita (cuestionario), la entrevista, el análisis documental, análisis de contenido, etc.

A su vez, define los instrumentos como los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información. Ejemplo: fichas, formatos de cuestionario, guía de entrevista, lista de cotejo, escalas de actitudes u opinión, grabador, cámara fotográfica o de video, etc.

La presente investigación utilizará como técnicas la encuesta escrita (mediante un cuestionario) que será aplicado a la población objeto de estudio y el análisis documental.

El instrumento aplicado fue validado mediante el juicio de 3 expertos los cuales evaluaron la pertinencia, coherencia y estructura semántica de las preguntas en relación con la operacionalización de la variable.

En general los jueces concluyeron que las preguntas formuladas respondían a los objetivos de la investigación, que existía pertinencia y coherencia en las mismas. La dinámica planteada en el instrumento es buena ya que existían preguntas abiertas y cerradas que hace que las empresas sean más claras e interactúen de mejor forma para poder obtener una buena matriz de datos y realizar un excelente análisis de resultados.

Ver Anexo I. Instrumento de recolección de información

Ver Anexo II. Juicio de validación de los 3 expertos.

### 3.4 Población y muestra

La población objeto de estudio son las microempresas del sector textil - confecciones de Barranquilla que según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU pertenecen a la descripción 1410: Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel, la cual está constituida por 745 empresas.

Para la definición de la muestra de la investigación se utilizará el muestreo probabilístico o aleatorio el cual es un proceso en el que se conoce la probabilidad que tiene cada elemento de integrar la muestra con un 95% de confianza, 5% de error, el cual permitió estimar el tamaño muestral correspondiente a (n: 200) microempresas, adscritas con el CIIU (1410).

$$n = \frac{745 \cdot (1.96)^2 (0,5)(0,5)}{0,05^2 (745 - 1) + (1.96)^2 (0,5)(0,5)} * (1 - 0,20)$$

$$n = 200$$

### **3.5 Procesamiento de la información**

Cada una de las empresas que fueron seleccionadas, fueron informadas sobre la naturaleza y propósitos del estudio, asegurándoles que sus datos personales correspondientes al Nombre o Razón Social, dirección, Nombre del encuestado, Cargo, Teléfonos, Fax y E-mail, no serían publicados individualmente, ni registrados en bases de datos y por lo tanto se les asignaría un código secuencial, dado que el fin exclusivo del estudio es de corte académico y por lo tanto no serán utilizados posteriormente para otros fines.

En términos procedimentales para el trabajo de campo, se adelantaron las visitas personalizadas a cada una de las empresas, previo contacto telefónico y aceptación de la participación en el estudio. Se cuenta con el soporte físico de aplicación de cada uno de los cuestionarios de las empresas con su correspondiente código secuencial, los cuales fueron digitados y procesados estadísticamente con el apoyo del Software Statistical Package for the Social Science SPSS V.23. Esto con el fin de obtener los estadísticos descriptivos mediante el uso de tablas de frecuencias, medidas de tendencia central y dispersión, razones). Los resultados se presentarán en tablas y figuras.

## Capítulo 4. Marco administrativo

A continuación se describe el presupuesto y cronograma de ejecución del proyecto con sus actividades.

### Presupuesto del proyecto

Tabla 1. *Presupuesto del proyecto*

<b>PRESUPUESTO</b>	<b>cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
<b>COMPRA INFORMACIÓN</b>	1	\$ 1.232.400	\$ 1.232.400
<b>EMPRESAS CÁMARA DE</b>			
<b>COMERCIO</b>			
<b>APLICACIÓN</b>	239	\$ 20.000	\$ 4.780.000
<b>INSTRUMENTO</b>			
<b>PROCESAMIENTO DE LA</b>	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>TOTAL PRESUPUESTO</b>			\$ 7.012.400

### Cronograma de ejecución del proyecto

Cuadro 3. Cronograma de ejecución del proyecto

CRONOGRAMA	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17
Presentación y aprobación INDEX														
1. Describir los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado por parte de las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla														
2. Describir los organismos e instrumentos de financiamiento privado empleados por las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla - Colombia														
3. Determinar las ventajas y desventajas de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado de las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla														

Cuadro 4. Plan de trabajo

FECHAS	CAPÍTULOS	ACTIVIDADES
Agosto a Noviembre de 2016	1. Describir los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado por parte de las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla	Recolección de información de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento de carácter privado por parte de las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla
		Descripción de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento de carácter privado por parte de las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla
Marzo a Noviembre de 2016	2. Describir los organismos e instrumentos de financiamiento privado empleados por las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla	Definición de formatos de recolección de información financiera e instrumento a aplicar.
		Aplicación del instrumento.
		Recopilación, tabulación y Organización de la información obtenida

		Descripción de los organismos e instrumentos de financiación empleados por las microempresas
Diciembre de 2016 a Marzo 2017	3. Determinar las ventajas y desventajas de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado de las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla	Análisis de las ventajas y desventajas de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento de carácter privado de las microempresas del sector textil y confecciones en Barranquilla



**Capítulo 5. Organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento  
privado por parte de las microempresas del sector textil - confecciones en  
Barranquilla – Colombia**

En Colombia existen diferentes instituciones financieras que ofertan a personas naturales y jurídicas diferentes instrumentos para financiarse. A continuación se relacionan estas entidades y las oportunidades que ofrece cada uno de ellos.

**Bancos comerciales.** El Estatuto Orgánico del Sistema Financiero Colombiano en su art. 2 define como establecimiento bancario, las instituciones financieras que tienen por función principal la captación de recursos en cuenta corriente bancaria, así como también, la captación de otros depósitos a la vista o a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito.

Por otra parte, el art. 6 del citado Estatuto define como banco comercial al establecimiento que hace el negocio de recibir fondos de otros en depósito general y usar estos, junto con su propio capital, para prestarlo y comprar o descontar pagarés, giros o letras de cambio.

La normatividad legal es muy exigente al momento de constituir este tipo de establecimiento de crédito, partiendo de la calidad de los socios pasando por el proyecto de viabilidad financiera de éste, y el capital mínimo que deben tener para poder iniciar operaciones, el cual para el año 2016 es de ochenta y cinco mil doscientos cuarenta

millones de pesos, todo esto con el fin de buscar una seguridad financiera para todos aquellos que realicen transacciones con la entidad creada.

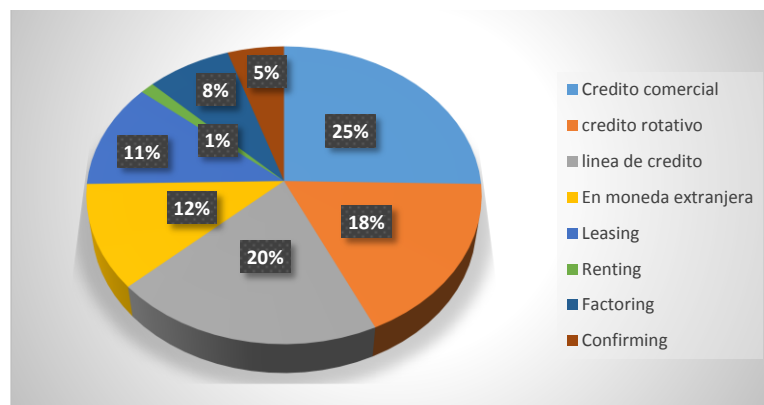
Dentro de las normas emitidas por la Superintendencia Financiera con el objeto de controlar de manera adecuada el sistema financiero, se implementó el Sistema de Administración del Riesgo Crediticio (SARC), clasificando la cartera de créditos en cuatro modalidades: vivienda, consumo, microcrédito y comercial (que comprende los créditos ordinario, preferencial y de tesorería). Esto sin perjuicio que dentro de las metodologías internas las anteriores modalidades se puedan subdividir; definiéndolos así:

Crédito comercial son los otorgados a personas naturales o jurídicas para el desarrollo de actividades económicas organizadas, distintos a los otorgados bajo la modalidad de microcrédito; crédito de consumo, son los otorgados a personas naturales para financiar la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios para fines no comerciales o empresariales, distintos a los otorgados bajo la modalidad de microcrédito; crédito de vivienda, aquéllos otorgados a personas naturales destinados a la adquisición de vivienda nueva o usada, o a la construcción de vivienda individual; y los microcréditos que son los constituidos por las operaciones activas de crédito a las cuales se refiere el artículo 39 de la Ley 590 de 2000, o las normas que la modifiquen, sustituyan o adicionen, así como las realizadas con microempresas en las cuales la principal fuente de pago de la obligación provenga de los ingresos derivados de su actividad (Superintendencia Financiera, 1995)

Según información sistematizada por la Superintendencia Financiera de los 25 establecimientos bancarios se identificaron los productos que ofrecían a sus clientes para resolver sus necesidades de financiamiento. La figura a continuación muestra el porcentaje

de participación de cada modalidad de crédito de acuerdo a la cantidad de establecimientos bancarios que los ofertan.

*Figura 2.* Portafolio de créditos en bancos comerciales



Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia

Financiera (2016)

La figura 2 muestra que el crédito comercial es el que más ofrecen los establecimientos bancarios con un porcentaje de 25%, seguido por las líneas de créditos con un 20% y los créditos rotativos con el 18%.

Cabe aclarar que las entidades bancarias dentro de su clasificación de crédito comercial ofertan productos diferentes dentro de los que se mencionan: créditos comercial ordinarios, créditos comercial corporativo, créditos de consumo, crédito de tesorería, microcrédito, línea ambiental, línea verde, sobregiros, crédito vehículo, sobregiros, tarjetas de crédito, entre otros; resaltando que estos varían entre una entidad y otra. A pesar de que se observa distintas modalidades de créditos dependiendo de la entidad bancaria estos nombres son tomados para efecto de mercadeo, pero a la final su clasificación real queda enmarcada dentro de la emitida por el estatuto financiero.

Por otra parte, es necesario aclarar que los créditos comerciales a los que se hace referencia en el presente texto son aquellos que han sido catalogados así, por el Estatuto Financiero dentro de su clasificación de los créditos, pero que no tienen relación con el crédito comercial (proveedores) a los que pueden acceder los microempresarios en el desarrollo de sus operaciones.

El art. 7 del decreto 663 de 1993 autoriza a los bancos comerciales a realizar operaciones muy puntuales dentro de las que se encuentran: descontar y negociar pagarés, giros, letra de cambio, recibir depósitos en cuentas corriente, a términos y ahorros; cobrar deudas, hacer pagos y traspasos, otorgar créditos, entre otras, sin embargo, la actividad más amplia que tiene una entidad bancaria es esta última, la cual representa uno de sus rubros de mayor rentabilidad e importancia.

Con base en lo anterior, estos innovan con productos financieros crediticios para llegar a distintos tipos de clientes y así poder colocar sus recursos dándoles diversas alternativas. Dentro de los productos de créditos que ofrecen se encuentran:

- Créditos de tesorería y de liquidez, solución financiera a corto plazo para solucionar la necesidad de liquidez de las empresas.
- Sobregiro, solución financiera para disposición de liquidez inmediata ante cualquier eventualidad con montos que se adecuan a su flujo de caja de las empresas.
- Línea de crédito para pago de impuestos
- Línea de crédito pago cesantías
- Cupo de crédito rotativo para pagos

- Tarjeta de crédito
- Crédito activo, solución financiera rotativa, donde el crédito puede ser usado de acuerdo al monto y en la medida que se abone a la obligación se libera el cupo el cual puede ser usado nuevamente.
- Microcrédito, solución financiera creada para las necesidades de inversión en activos fijos o capital de trabajo y dirigido exclusivamente a las microempresa.
- Credipago, para realizar pagos a proveedores un crédito rotativo y cuenta todo el tiempo con recursos disponibles para pago de obligaciones en tiempo real.
- Credinsumos - credicafe, Credicaña, soluciones financieras ajustadas a créditos específicos para sectores productivos.
- Línea ambiental una solución financiera para que ejecutar proyectos ambientales y contribuir con una producción más limpia.
- Línea verde solución financiera para proyectos que ayudan a mejorar la eficiencia energética de los procesos de una empresa.

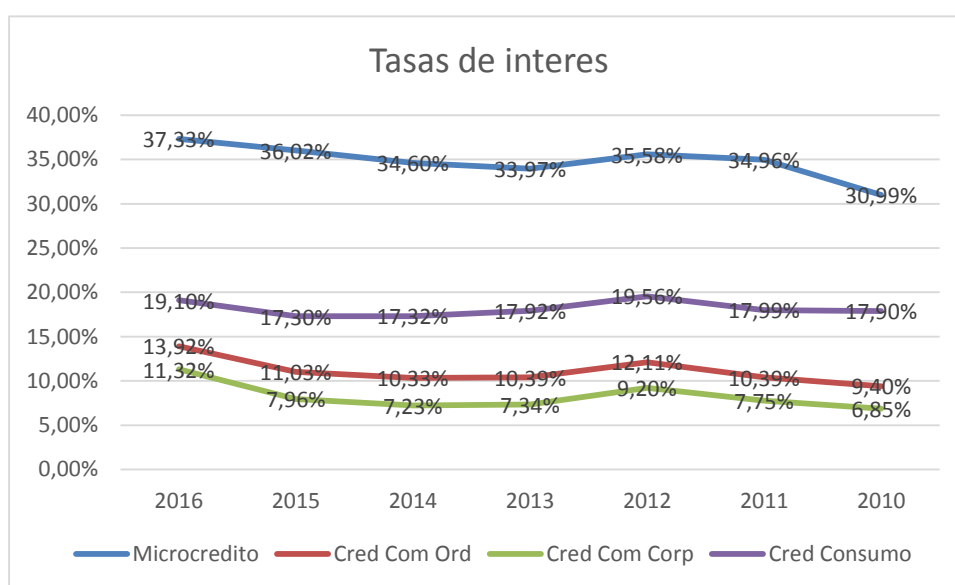
Entre otras...

Para el sector microempresarial los instrumentos de financiación que se determinaron disponibles fueron los créditos comerciales los cuales como tal no ofrecían ventaja alguna para el microempresario, debido que el acceso a estos eran en las mismas condiciones que cualquier Pyme o gran empresa, por otro lado se estableció que algunas entidades ofertaban los créditos microempresariales, los cuales son enfocados a este sector

y en unas condiciones más favorables para su acceso, pero con un costo financiero más elevado debido al riesgo que asume el intermediario financiero.

En este orden de ideas, en comparación con las tasas de interés de los otros tipos de créditos (crédito comercial ordinario, crédito comercial corporativo y crédito de consumo) versus tasa de interés para microcréditos se determinó la gran diferencia entre ellos, y la gran desventaja que ofrecen estos últimos para el microempresario al momento de financiar su operación.

*Figura 3. Tasas de interés de créditos de bancos comerciales*



Elaboración propia a partir de datos del Banco de la República (2016).

En la figura 3 se puede observar cómo ha sido el desempeño de las tasas de interés de los distintos tipos de créditos en los últimos 7 años, reflejándose diferencias hasta de más de 23 puntos en algunos años entre los créditos comerciales corporativos y los microcréditos, los cuales hacen que el costo de financiación de los microempresarios que

acceden a créditos de baja cuantía sean más onerosos, por lo que estos deben optar por financiarse con créditos distintos a estos, pero presentándose una nueva dificultad que son los requisitos que deben cumplir para acceder a ellos.

En complementación de lo anteriormente expuesto, el Art. 39 de la Ley 590 de 2000 define el microcrédito como “... sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía...”; que en la actualidad representan \$ 17.236.350.00; sin embargo, el artículo 2º del Decreto 919 de 2008, incorporado en el artículo 11.2.5.1.2 del Decreto 2555 de 2010 (Decreto Único del Sistema Financiero, Asegurador y del Mercado de Valores), adicionó “Para los efectos previstos en este numeral el saldo de endeudamiento del deudor no podrá exceder de ciento veinte (120) salarios mínimos mensuales legales vigentes al momento de la aprobación de la respectiva operación activa de crédito.”

Consecuentemente, la norma descrita anterior, define por “saldo de endeudamiento el monto de las obligaciones vigentes a cargo de la correspondiente microempresa con el sector financiero y otros sectores, que se encuentren en los registros con que cuenten los operadores de bancos de datos consultados por el respectivo acreedor, excluyendo los créditos hipotecarios para financiación de vivienda y adicionando el valor de la nueva obligación”.

Por lo que cualquier microempresario podrá acceder a microcrédito máximo por veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales, de manera unitaria, pero su monto total de endeudamiento de las obligaciones no podrá exceder los 120 salarios mínimos

mensuales legales, infiriéndose que las entidades financieras que trabajen bajo esta modalidad, podrán otorgar tantos microcréditos necesarios pero máximo hasta por veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales, siempre y cuando no exceda los 120 salarios mínimos mensuales legales, haciendo que esta modalidad de crédito aumente sus costos debido a que cada crédito demanda unos gastos de gestión de crédito y cobranza, así como el riesgo que genera la recuperación de créditos de bajo monto.

Los bancos comerciales presentes en Colombia y a los cuales tienen acceso las microempresas en Colombia son los que figuran en el cuadro 5.

**Compañías de financiamiento.** Son entidades que realizan operaciones de captación y colocación de recursos con el fin de facilitar la comercialización de bienes y servicios. El objeto social de las compañías de financiamiento consiste en obtener recursos mediante diversos instrumentos con el fin de realizar operaciones de crédito y promover la comercialización de bienes y servicios, títulos valores, acciones emitidas por terceros; y proveer financiación mediante letras de cambio, entre otras. En la Ley 35 de 1993 del Congreso de la República de Colombia, se establece que las antiguas compañías de leasing o arrendamiento comercial podrían convertirse en compañías de financiamiento. El monto mínimo para constituir una compañía de financiamiento es mucho menor que el de un banco comercial. En la actualidad el monto asciende a veintiún mil novecientos sesenta y tres millones de pesos (21.963.000.000) (Superintendencia Financiera de Colombia, 2016).



Cuadro 5. Bancos comerciales en Barranquilla-Colombia

#	BANCOS	Credito comercial	credito rotativo	linea de credito	En moneda extranjera	Leasing	Renting	Factoring	Confirming
1	Bancolombia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	Banbogota	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
3	Banco BBVA	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
4	Banco agrario								
5	Banco davivienda	✓	✓	✓	✓	✓			
6	Banco popular	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
7	Banco de occidente	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
8	Banco caja social								
9	Banco colpatria	✓	✓	✓		✓			
10	Banco GNB sudameris	✓	✓	✓					
11	Banco Citibank	✓	✓	✓	✓				
12	Banco Abvillas	✓	✓	✓					
13	Banco corpbanca	✓	✓	✓	✓	✓			✓
14	Banco procredit	✓							
15	Banco falabella	✓							
16	Bancoomeva	✓	✓	✓					
17	Banco cooperativa coopcentral	✓		✓					
18	Banco pichincha	✓	✓	✓					
19	Helm Bank	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
20	Banco mundo mujer	✓		✓					

Elaboración propia (2016)

Las compañías de financiamiento cuentan con una amplia gama de productos, que en su mayoría están dirigidos al crédito de consumo. Sin embargo, también otorgan créditos a la micro, pequeña y mediana empresa. Este tipo de instituciones captan recursos mediante certificados de depósito de ahorro a término y depósito a la vista. Por otra parte, cabe destacar que son intermediarios plenos del mercado cambiario y como tales están en la capacidad de realizar la totalidad de las operaciones de ese mercado (inversión extranjera, endeudamiento externo, pago de importaciones y exportaciones, giros, tarjeta de crédito internacional, avales y garantías en moneda extranjera y otros).

Las compañías de financiamiento suelen ofertar cierto tipo de productos “genéricos”, que a la vez, son los que mayor demanda presentan. Entre los que se encuentran:

- Líneas de crédito, se caracterizan por presentar diversas especificaciones dependiendo de la necesidad de la empresa que incurra a esta alternativa de financiación. Entre ellas se destacan los créditos destinados a financiar el capital de trabajo, inversiones en activos fijos, pago a proveedores, tesorería, cartera ordinaria, descuentos de títulos valores, líneas de redescuento, microcrédito. Sin embargo, los requisitos que son generalmente exigidos a las entidades de personería jurídica para el acceso a este tipo de crédito son similares independientemente de su finalidad, entre ellos se priorizan los últimos estados financieros (con sus anexos) debidamente firmados por el contador de la empresa, las últimas declaraciones de renta con los anexos de la misma, flujos de caja proyectados, años mínimos de antigüedad, tamaño de la empresa y otros.

La cantidad de tiempo que tendrá la empresa acreedora para retornar a la compañía de financiamiento el valor del crédito con los intereses que correspondan, dependerá directamente del objeto de financiación del mismo.

- Leasing, es el instrumento más común entre las compañías de financiamiento y a su vez es considerado una de las mejores alternativas de financiación de bienes de capital y de activos fijos que requieren las empresas para el desarrollo de su actividad.

Por lo general, el plazo en el que se ejecutará este contrato de arrendamiento y el porcentaje del valor del bien a cancelar una vez culminado el contrato, depende directamente del tipo de bien a financiar.

Para acceder a este tipo de financiamiento, además de definir el plazo, la amortización, las tasas y el activo a financiar; se hace necesario demostrar el

tamaño de la empresa (a través de los estados financieros), y una permanencia mínima en el mercado.

Al hacer uso de esta herramienta, las empresas tienen beneficios tales como la flexibilidad en los planes de pago ajustándose a los flujos de caja, alianzas estratégicas con proveedores y demás.

- Factoring, conocido como un producto no tradicional para la financiación de facturas por cobrar a los clientes, lo que soluciona la necesidad de liquidez de las compañías.

Al hacer uso de esta alternativa de financiación la empresa no se endeuda ante terceros, posee mayor capital de trabajo y mejora las relaciones con sus proveedores, aumentando su poder de negociación y adquiere descuentos por el pago de contado gracias a la liquidez generada.

Para ello, se hace necesario que la factura a financiar no se encuentre vencida y deberán corresponder a bienes entregados real y materialmente o a servicios prestados, en virtud de un contrato escrito o verbal.

Según datos de la Superintendencia Financiera (2016), en Colombia existen 19 compañías de financiamiento. De estas 12 ofrecen servicios a personas jurídicas y las restantes 7 sólo a personas naturales. De las primeras, once de ellas tienen cobertura en la ciudad de Barranquilla, estas son:

- Servicios Financieros S.A. Serfinansa Compañía de Financiamiento
- G M A C Financiera de Colombia S.A., Compañía de Financiamiento

- Coltefinanciera S.A. Compañía de Financiamiento
- Leasing Corficolombiana S.A. Compañía de Financiamiento
- Leasing Bolívar S.A. Compañía de Financiamiento – DAVIVIENDA
- Leasing Bancolombia S.A. Compañía de Financiamiento      Sigla: Leasing  
Bancolombia Compañía de Financiamiento
- Leasing Bancoldex S.A. Compañía de Financiamiento.      Sigla: Leasing  
Bancoldex
- Financiera DANN Regional Compañía de Financiamiento S.A. - Abreviatura:  
Financiera DANN Regional.
- Opportunity International Colombia S.A. Compañía de Financiamiento (La  
Compañía) Sigla: OICOLOMBIA
- FINANCIERA JURISCOOP S.A. COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO
- RCI COLOMBIA S.A. COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO

**Cooperativas financieras.** Una cooperativa está definida como una asociación autónoma, de hecho y derecho cooperativo, de personas que han manifestado la voluntad de unirse para formar una organización cuya administración debe darse según el acuerdo de los socios. Su objeto social consiste en responder a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales de los agentes económicos. Las reglas básicas de funcionamiento de este tipo de sociedades se encuentran constituidas en sus principios.

También, están definidas como organismos especializados, de naturaleza jurídica, cuya función principal consiste en adelantar actividades financieras mediante operaciones activas de crédito, y que se encuentran sometidas al control, inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia o quién haga sus veces.

Para llevar a cabo su fin, las cooperativas manejan en su portafolio, productos que son ofertados según el tipo de persona que manifieste la necesidad crediticia (natural o jurídica), igualmente, se tiene en cuenta si ésta tiene fines de lucro o no. Entre estos productos se destacan los siguientes:

- Fomento Empresarial/Solidario, destinado a financiar el capital de trabajo, la adquisición de activos fijos y sustitución de pasivos financieros. Este es uno de los principales productos que presenta diferencias dependiendo el ánimo de lucro de la empresa al que le es ofertado: El plazo para las empresas del sector solidario es de hasta 84 meses, mientras que, para las empresas con ánimo de lucro es de 60 meses.

Para las entidades de ahorro y crédito deberán tener experiencia en su actividad o desarrollo del objeto social de mínimo un año y los fondos de empleados mínimo 6 meses. Y las demás entidades sin ánimo de lucro deberán tener experiencia en su actividad o desarrollo del objeto social de mínimo dos años.

- Crédito de tesorería, definido como un crédito con tasa preferencial para cubrir períodos transitorios de iliquidez que permite además de cubrir las necesidades financieras en el corto plazo, la continuidad de las actividades diarias de la compañía.

Por lo general, el plazo de uso de créditos de tesorería es de hasta 180 días (6 meses). En este tipo de créditos la amortización se ajusta al flujo de caja de la empresa.

Dependiendo del ánimo de lucro de la empresa solicitante del crédito, esta deberá tener mínimo dos años de haber sido constituida, siempre y cuando tenga ánimo de lucro; en caso contrario, basta con un año de estar desarrollando su objeto social.

- Microcrédito, se encuentra orientado a personas naturales que devenguen ingresos de actividades económicas de carácter independiente en los sectores de industria, manufactura, comercio, servicio y/o agropecuario; que posean un máximo de 10 empleados incluyendo el dueño y activos totales no mayores a 500 SMMLV. Estos créditos están destinados para financiar el capital de trabajo, la adquisición de activos fijos, inversiones mixtas que incluyan consumo y la sustitución de pasivos.

Las PYME que opten por esta modalidad de crédito deben tener como mínimo 12 meses de antigüedad en el establecimiento o local de comercio en el que desarrolle su actividad económica, y 18 meses en el ejercicio de esa actividad.

De acuerdo con la normatividad vigente, el plazo máximo para hacer uso de esta alternativa de financiación es de hasta 60 meses.

- Crédito productivo, cuyo objetivo es facilitar recursos líquidos a personas naturales o jurídicas sin ánimo de lucro, para invertir en el capital de trabajo de empresas, principalmente, del sector agropecuario, industrial, minero o artesanal, en actividades de comercio, de servicios; o en la adquisición de bienes de capital (inversión en activos fijos) destinados a estas actividades, y/o compra de cartera con calificación en centrales de riesgo como microcrédito o crédito comercial.

El tipo de tasa (fija o variable) utilizada en la amortización y el plazo máximo otorgado para este tipo de crédito depende de la destinación que tengan los recursos.

- Cartera ordinaria, catalogado como uno de los principales productos de financiación, bajo esta modalidad de crédito la empresa podrá cubrir el capital de trabajo en el corto plazo, recomponer los pasivos o realizar inversiones en activos fijos para el largo plazo.

Para optar por esta modalidad la empresa deberá tener un mínimo de tiempo en sus operaciones de dos años.

- Crédito rotativo, caracterizado especialmente porque permite realizar nuevas utilizaciones del cupo disponible cada vez que se cancela una cuota. Se encuentra dirigido a cubrir las necesidades de capital de trabajo para mejorar la liquidez en el corto y mediano plazo.

Generalmente, bajo esta modalidad de crédito, la entidad solicitante del crédito podrá hacer uso de su cupo total o parcialmente. Por otro lado, el plazo máximo para el vencimiento de este tipo de productos es de 24 meses.

- Crédito ordinario para persona natural con establecimiento de comercio, se encuentra dirigido a personas naturales con establecimiento comercial registrado en la cámara de comercio de la ciudad en la que opera con más de dos años de antigüedad de constitución y con ingresos declarables.

La destinación de los recursos debe ser hacia el capital de trabajo, recomposición de pasivos y/o adquisición de activos. Este tipo de créditos tienen un plazo máximo de financiación de hasta 60 meses.

- Crédito de vehículo, destinado a aquellas empresas (no necesariamente del sector transporte) con o sin ánimo de lucro para la adquisición de vehículo de servicio público o modernización de su parque automotor. Según la entidad financiera a la que se acuda, se exige que la antigüedad del vehículo a adquirir no sea mayor a cierto número de años. En cuanto al tiempo, el plazo máximo para la amortización de este tipo de créditos es de hasta 60 meses.

En Barranquilla se encuentran las siguientes cooperativas financieras:

- Coopcentral: Organismo cooperativo de grado superior
- Cooperativa Financiera de Antioquia
- Coomeva
- Financiera Juriscoop

**Entidades sin ánimo de lucro.** En Colombia existen Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) que ofrecen servicios financieros dentro de los que se encuentra el microcrédito, estas ESAL pueden optar por alguna de las siguientes formas jurídicas: fundaciones, corporaciones o asociaciones. Constituyen una persona jurídica diferente a sus asociados individualmente considerados, con capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones que nacen a partir del acuerdo de voluntades de sus asociados y previamente registrados, para su beneficio común o de terceros.



Es pertinente aclarar que la ausencia del lucro es su característica fundamental, por lo que no existen utilidades y los excedentes que genera no se reparten si no que se reinvierten en actividades que sean de su objeto social.

Por otra parte, existen fundaciones que otorgan microcréditos a los distintos tipos de actividades microempresariales dentro de las que se mencionan: Fundación amanecer, Fundación Coomeva, Fundación de la Mujer, Fundación Alcaraván, Fundación Mario Santo Domingo, Fundescat, Fundesmag. Pero para entrar a analizar este tipo de entidades que ofrecen financiamiento es necesario definirlas. El artículo 3 del decreto 59 de 1991 define fundación como:

“El ente jurídico surgido de la voluntad de una persona o del querer unitario de varias acerca de su constitución, organización, fines y medios para alcanzarlos. Esa voluntad original se torna irrevocable en sus aspectos esenciales una vez se ha obtenido el reconocimiento como persona jurídica por parte del Estado. El substrato de la fundación es la afectación de unos fondos preexistentes a la realización efectiva de un fin de beneficencia pública, de utilidad común o de interés social (fines educativos, científicos, tecnológicos, culturales, deportivos o recreativos)” (p. 3).

De las fundaciones mencionadas con anterioridad que prestan servicios crediticios a los microempresarios solo tres de ellas operan en la costa atlántica y estas son: la Fundación Mario Santo Domingo, Fundación de la Mujer y la Fundación Coomeva (las dos últimas pasaron a ser Banco en Enero de 2015 y a partir de Febrero de 2011,

respectivamente) ofreciendo líneas de créditos para sector urbano y rural y cada una de ellas con características muy similares y beneficiosas para los clientes.

Así mismo, el mercado del microcrédito a nivel de ESAL es también compartido por Actuar Famiempresas y Opportunity International, la primera es una corporación sin ánimo de lucro de iniciativa del sector privado con el propósito de promover las pequeñas empresas familiares conocidas como FAMIEMPRESAS y la segunda es una Organización No Gubernamental (ONG) perteneciente a una red global de la que forman parte 47 organizaciones, 39 de ellas microfinancieras, con incidencia en 24 países alrededor del mundo. Ha sido creada para ofrecer oportunidades a personas que afrontan condiciones adversas, mediante el acceso a capital económico y el desarrollo y/o fortalecimiento de su capital sociocultural (ver cuadro 6).

Estas fundaciones que apoyan a los microempresarios a través de sus líneas de financiamiento, no solamente sirven como entidad que otorga créditos sino que fortalecen su parte operativa como su parte financiera, acompañándolos con capacitaciones y asesorías a lo largo de plazo del crédito, esto con el fin de que utilicen sus recursos adecuadamente.

Tabla 2. *Entidades Sin Ánimo de Lucro en Barranquilla*

ESAL	Ambito	Sector	Enfoque líneas crédito	maximo SMLV	Plazos	Observacion
<b>Fundacion coomeva</b>	Nacional - Barranquilla	Urbano- rural	Emprendimiento Fortalecimiento	3 a 50	Hasta 60 meses	Capacitacion, asesoria, financiacion
<b>Fundacion de la mujer</b>	Barranquilla Soledad	Urbano- rural	Empresarial Extrarapido Avanzar plus Activos fijos Comunal	> 11 > 60	Dependiendo del tipo de credito oscilan desde 2 a 48 meses	Portafolio amplio de creditos tanto sector urbano como rural
<b>Fundacion Mario santodomingo</b>	Region caribe - bogota	Urbano- rural		Capacidad del cliente		
<b>Actuar</b>	Nacional - Barranquilla	Urbano- rural	Grupos solidarios Credito individual	Capacidad del cliente		Estan limitados a estos 2 tipos de financiacion
<b>Opportunity International</b>	Nacional - Barranquilla	Urbano- rural	Grupo solidarios	0.25 a 0.75	4 a 8 meses	Poseen varias alternativas de financiacion
			Colectivos Microempresarios	Hasta 411	120 meses	
			Colectivos libre inversion	Hasta 4	36 meses	

Elaboración propia (2016)

**Evolución del financiamiento privado en colombia para los años 2011 a junio de 2016.** A continuación se hace una presentación sucinta del comportamiento de las colocaciones en Colombia, como marco para la presentación o exposición de los organismos e instrumentos de financiamiento privado empleados por las microempresas en Barranquilla.

Tabla 3. *Colocaciones en Colombia por modalidad y por entidad año 2011- junio 2016**(cifras en millones)*

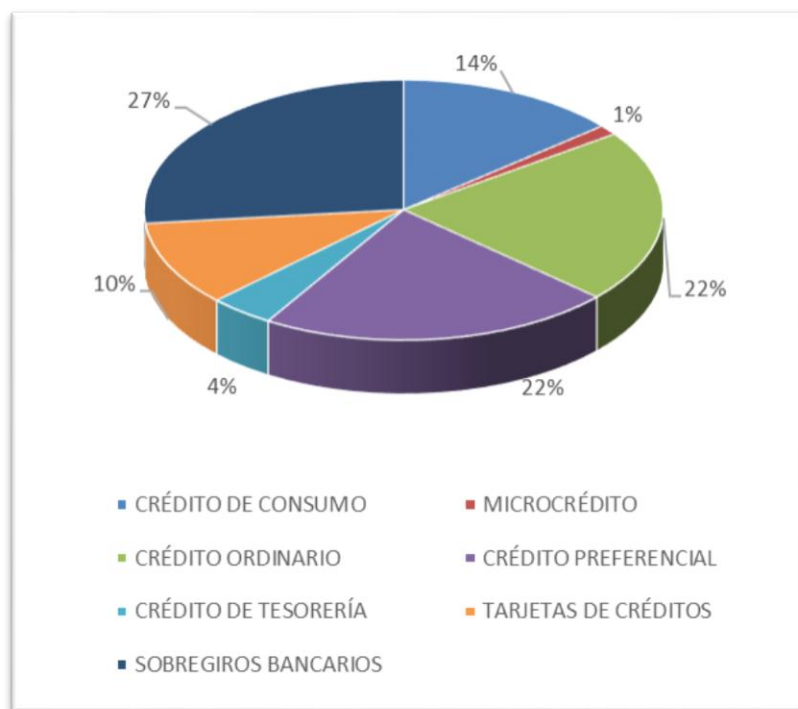
TIPO DE ENTIDAD	CRÉDITO DE CONSUMO	MICROCRÉDITO	CRÉDITO ORDINARIO	CRÉDITO PREFERENCIAL	CRÉDITO DE TESORERÍA	TARJETAS DE CRÉDITOS	SOBREGIROS BANCARIOS	Total
BANCOS COMERCIALES	222.705.941	19.227.182	304.207.964	370.135.820	68.781.275	165.031.787	456.117.091	1.606.207.060
COOPERATIVAS FINANCIERAS	6.390.155	453.444	1.949.710	93.513	6.061	77.923		8.970.806
CORPORACIONES FINANCIERAS			703.364					703.364
COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	7.749.864	1.499.053	62.040.249	6.307.980	160.571	15.343.036		93.100.753
Total general	236.845.960	21.179.679	368.901.287	376.537.313	68.947.907	180.452.746	456.117.091	1.708.981.983

Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

La tabla 3 muestra las colocaciones realizadas en Colombia del año 2011 a Junio de 2016 por tipo de entidad y modalidad de crédito. Se observa que el 94% de los recursos colocados en su mayoría provienen de bancos comerciales; 5,4% de las compañías de financiamiento; 0,5% de las cooperativas financieras y 0,04% de corporaciones financieras.

En el mencionado período de estudio el sector financiero privado colombiano colocó 1.708.981.983 (cifras en millones), de los cuales el 27% fue destinado a sobregiro bancario, 22% al crédito preferencial, 22% al crédito ordinario, 14% al crédito de consumo, 10% a las tarjetas de créditos, 4% al crédito de tesorería y finalmente un 1% al microcrédito. Este último representa un porcentaje bastante bajo teniendo en cuenta que el tejido empresarial de Colombia está constituido en su mayoría por microempresas.

*Figura 4.* Colocaciones por modalidad de crédito en Colombia año 2011 a Junio 2016.

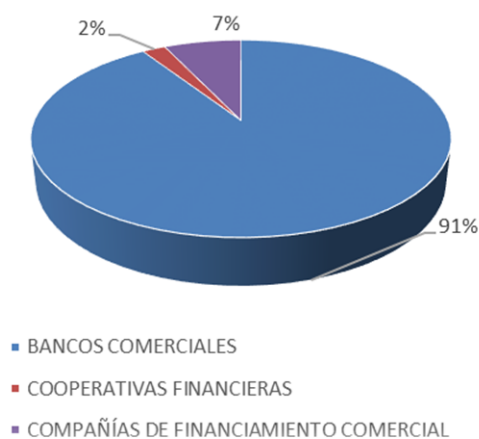


Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia

Financiera de Colombia (2016).

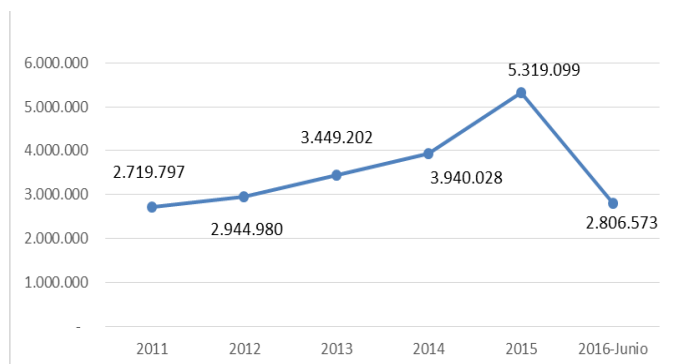
Con respecto específicamente a las colocaciones vía microcrédito por valor de 21.179.679 (cifras en millones) se observa que el 91% de este valor fue colocado por bancos comerciales; 7% por compañías de financiamiento y 2% por cooperativas financieras. (Ver Figura 5)

*Figura 5. Colocaciones microcréditos por entidad en Colombia. Año 2011 a Junio 2016*

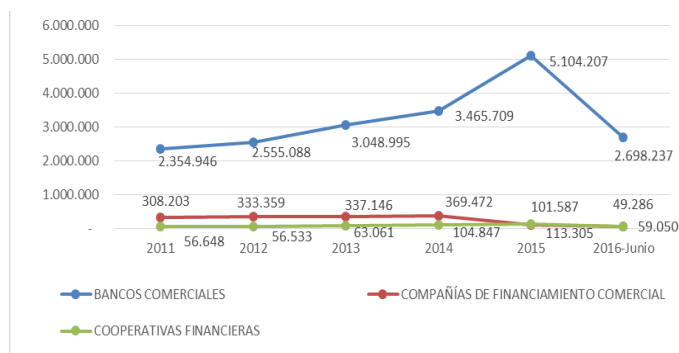


Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

*Figura 6. Colocaciones microcréditos en Colombia. Año 2011 a junio 2016 (cifras en millones)*



*Figura 7. Colocaciones vía microcrédito por entidad. Año 2011 a junio 2016 (cifras en millones)*

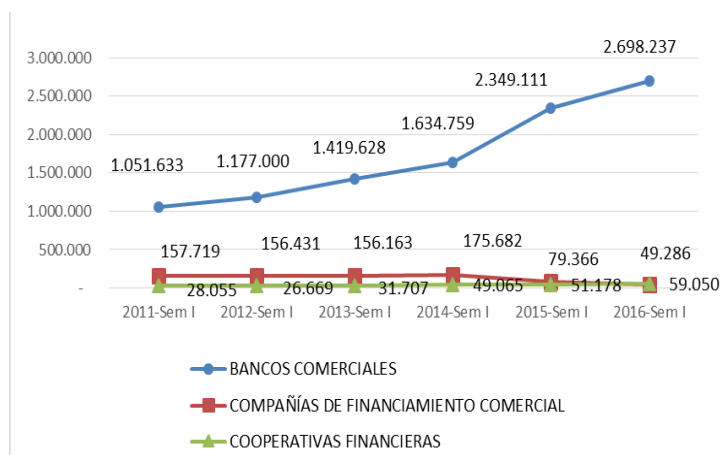


Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

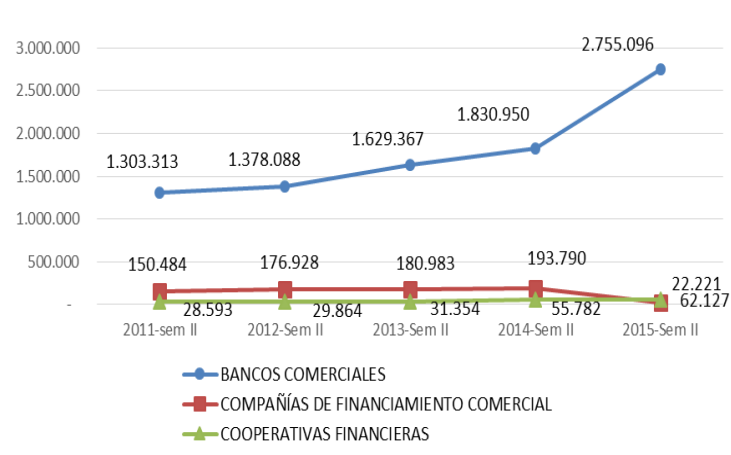
Las figuras 6 y 7 muestran el comportamiento del microcrédito en Colombia del año 2011 a Junio de 2016. Cabe aclarar que la disminución observada en las figuras en el año 2016 se debe a que no está considerando en su totalidad.

Se observa que año tras año las colocaciones vía microcrédito han estado incrementando. Del año 2011 al 2012 estas crecieron en un 8,3%, del 2012 al 2013 en un 17,1%, del 2013 al 2014 en un 14,2% y del 2014 al 2015 en un 35%.

*Figura 8. Colocaciones microcréditos en Colombia por entidad. Año 2011 a junio 2016 (1er semestre) (cifras en millones)*



*Figura 9. Colocaciones microcréditos en Colombia por entidad. Año 2011 a junio 2016 (2do semestre) (cifras en millones)*



Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

Las figuras 8 y 9 muestran el comportamiento de las colocaciones vía microcrédito por semestre del año 2011 a Junio de 2016. En la gráfica de la izquierda se observa que del primer semestre del 2011 al primer semestre de 2014 se tenía un crecimiento promedio del 18%. Para la primera mitad del año 2015 el incremento fue de 33% en comparación con el mismo período el año anterior, representado principalmente en una mayor colocación de bancos comerciales.

Las colocaciones vía microcrédito de parte de las compañías de financiamiento disminuyeron a partir del primer semestre de 2015 en 55% respecto al mismo semestre del

año anterior y para la primera mitad del año 2016 su colocación por esta modalidad continuó disminuyendo en un 38%.

Al analizar el comportamiento del segundo semestre de cada año se observa un crecimiento promedio del 18% y un crecimiento del 36% para la segunda mitad del año 2015 en comparación con el mismo período el año anterior. Al igual que en el primer semestre del 2015, la colocación estuvo proporcionada en su mayoría por bancos comerciales. Las compañías de financiamiento redujeron sus colocaciones en el segundo semestre en un 89% en comparación al segundo semestre en el año 2014.

Tabla 4. *Tasa promedio por modalidad de crédito y entidad en Colombia. Año 2011 a junio 2016. (Tasas efectivas anuales).*

TIPO DE ENTIDAD	Promedio de TASA CRÉDITO CONSUMO	Promedio de TASA MICROCRÉDITO	Promedio de TASA CRÉDITO ORDINARIO	Promedio de TASA CRÉDITO PREFERENCIAL	Promedio de TASA CRÉDITO DE TESORERÍA	Promedio de TASA TARJETAS DE CRÉDITO	Promedio de TASA SOBREGIROS
BANCOS COMERCIALES	18,6	31,8	12,5	9,0	7,7	27,5	25,9
COOPERATIVAS FINANCIERAS	19,1	27,4	14,6	9,8	10,8	21,9	
CORPORACIONES FINANCIERAS			6,3				
COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	19,3	33,5	15,2	10,4	16,0	28,4	
Total general	18,9	31,0	13,6	9,2	8,6	27,5	25,9

Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

Con respecto a las tasa promedio de cada una de las modalidades de crédito en Colombia del año 2011 a junio de 2016 se observa que la tasa promedio más baja es la crédito de tesorería con 8,6% EA, seguida de la tasa del crédito preferencial con un 9,2% EA, mientras que la más costosa es la del microcrédito con una tasa del 31% seguida de las tarjetas de crédito con un 27,5%.



Las compañías de financiamiento son las instituciones que en promedio han colocado microcréditos con tasas más elevadas del 33,5% EA, seguidas de los bancos comerciales con 31,8% EA y finalmente las cooperativas financieras con tasas del 27,4% EA.

En promedio las tasas más costosas de financiación son las de la modalidad de microcrédito.

Tabla 5. *Tasas máximas por modalidad de crédito y entidad en Colombia. Año 2011 a junio 2016. (Tasas efectivas anuales)*

TIPO DE ENTIDAD	Máx. de TASA CRÉDITO CONSUMO	Máx. de TASA MICROCRÉDITO	Máx. de TASA CRÉDITO ORDINARIO	Máx. de TASA CRÉDITO PREFERENCIAL	Máx. de TASA CRÉDITO DE TESORERÍA	Máx. de TASA TARJETAS DE CRÉDITO	Máx. de TASA SOBREGIROS
BANCOS COMERCIALES	30,3	46,5	28,5	28,9	24,0	31,2	31,3
COOPERATIVAS FINANCIERAS	24,6	39,3	23,4	15,4	21,8	30,9	
CORPORACIONES FINANCIERAS			11,6				
COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	31,3	53,3	31,3	20,6	20,1	31,2	
Total general	31,3	53,3	31,3	28,9	24,0	31,2	31,3

Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

La tabla 5 muestra las tasas más altas que alguna vez se han adjudicado a cada modalidad de crédito desde el año 2011 a junio de 2016. Se observa que la tasa más alta corresponde a la modalidad de microcrédito, asciende a un 53,3% EA y fue otorgada por una compañía de financiamiento comercial. La siguiente tasa más alta fue de 46,5% correspondiente a la misma modalidad pero otorgada por un banco comercial.

Lo anterior demuestra que de todas las modalidades de crédito, la que más se carga con altos intereses es la modalidad de microcrédito. Esto constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que en Colombia estas empresas son las que más recursos requieren

para mantener sus operaciones, representan la mayor proporción del tejido empresarial del país, y juega un rol fundamental como fuente de generación de empleo.

Tabla 6. *Tasa mínima por modalidad de crédito y entidad en Colombia. Año 2011 a junio 2016. (Tasas efectivas anuales)*

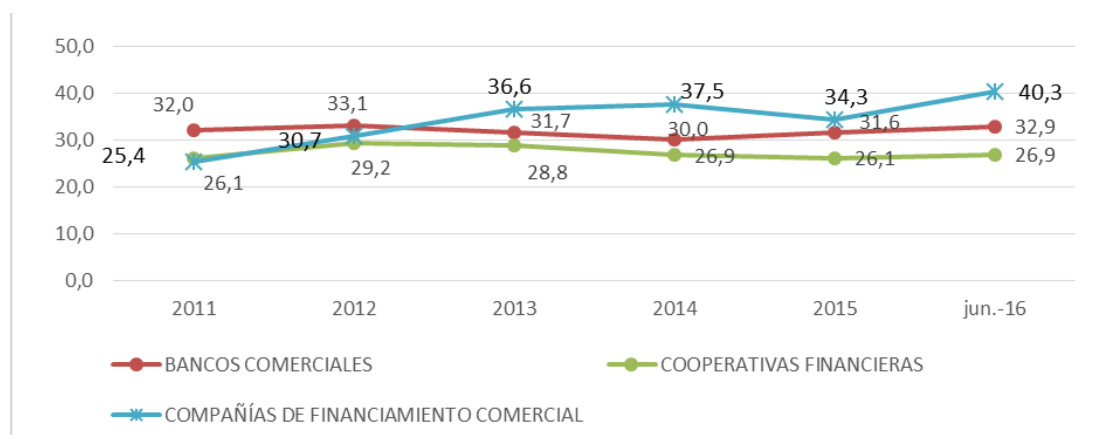
TIPO DE ENTIDAD	Mín. de TASA CRÉDITO CONSUMO	Mín. de TASA MICROCRÉDITO	Mín. de TASA CREDITO ORDINARIO	Mín. de TASA CRÉDITO PREFERENCIAL	Mín. de TASA CRÉDITO DE TESORERÍA	Mín. de TASA TARJETAS DE CRÉDITO	Mín. de TASA SOBREGIROS
BANCOS COMERCIALES	10,0	11,6	5,3	2,1	0,0	20,7	6,5
COOPERATIVAS FINANCIERAS	14,8	17,1	8,1	6,5	8,3	0,0	
CORPORACIONES FINANCIERAS			0,0				
COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	9,4	15,0	7,9	2,4	10,9	16,3	
Total general	9,4	11,6	0,0	2,1	0,0	0,0	6,5

Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

La tabla 6 muestra las tasas más bajas que se han adjudicado a colocaciones por distintas modalidades, siendo la del crédito de tesorería, crédito ordinario y tarjetas de crédito las más bajas con un 0,0% EA seguida del crédito preferencial con un 2,1% EA. Aún analizando las tasas mínimas otorgadas se observa que las otorgadas bajo modalidad del microcrédito sigue siendo la más alta. Lo anterior demuestra que es posible otorgar financiación a microempresas con tasas menos costosas que las consideradas anteriormente. En este caso la tasa más baja adjudicada a un microcrédito fue otorgada por un banco comercial.

*Figura 10.* Tasa promedio microcrédito en Colombia por entidad. Año 2011 a junio 2016.

(Tasas efectivas anuales)



Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

La figura 10 muestra la tasa promedio adjudicada por las entidades financieras a la modalidad del microcrédito en Colombia del año 2011 a junio del 2016. Se observa que en los dos primeros años los bancos comerciales tenían tasas promedio más elevadas que las compañías de financiamiento pero a mediados del año 2012 esta situación fue invertida y en 2013 el costo de financiación vía microcrédito otorgado por bancos comerciales fue menor en 5 puntos porcentuales en comparación con las compañías de financiamiento.

Para el año 2014 éste continuó siendo menor en 7,5 puntos porcentuales. Para el año 2015 la brecha se redujo a 3 puntos pero para el primer semestre del año 2016 ésta se incrementó a 8 puntos porcentuales, manteniéndose los bancos comerciales con tasas menores a las compañías de financiamiento pero en todos los años por encima del 30% EA.

Del 2011 a junio de 2016, las cooperativas financieras adjudicaron tasas menos costosas a la financiación vía microcrédito con promedios del 27,3% EA.

Tabla 7. *Tasas máximas adjudicadas vía microcrédito en Colombia por entidad.*

*Año 2011 a junio 2016. (Tasas efectivas anuales)*

TIPO DE ENTIDAD	2011	2012	2013	2014	2015	2016
BANCOS COMERCIALES	42,8	45,9	46,5	42,3	42,8	43,9
COOPERATIVAS FINANCIERAS	36,2	39,3	39,3	35,3	36,1	39,3
COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	40,3	51,8	53,3	45,3	44,3	47,0
Total general	42,8	51,8	53,3	45,3	44,3	47,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

Las tasas más altas adjudicadas a las colocaciones vía microcréditos del año 2011 a junio de 2016 corresponden a las compañías de financiamiento, siendo la más alta 53,3% EA asignada en el año 2013 seguida de 51,8% EA asignada en el año 2012.

Las tasas más altas otorgadas por los bancos comerciales en el mismo período de estudio superan el 42% EA, siendo la más alta la asignada en el año 2013 con un 46,5% EA seguida por la asignada en el año 2012 de 45,9% EA.

Las cooperativas financieras, por su parte, tuvieron como tasa máxima 39,3% EA otorgado en el año 2013 y 2016.

Tabla 8. *Tasas mínimas adjudicadas vía microcrédito en Colombia por entidad.*

*Año 2011 a junio 2016. (Tasas efectivas anuales)*

TIPO DE ENTIDAD	2011	2012	2013	2014	2015	2016
BANCOS COMERCIALES	15,2	12,6	15,7	11,6	12,5	18,2
COOPERATIVAS FINANCIERAS	17,3	19,4	17,1	18,7	19,5	20,6
COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	15,0	18,1	17,5	18,5	17,6	33,1
Total general	15,0	12,6	15,7	11,6	12,5	18,2

Elaboración propia a partir de datos de Superintendencia Financiera de Colombia (2016).

Respecto con las tasas más bajas asignadas en la modalidad de microcrédito del año 2011 a junio de 2016, esta corresponde a la asignada en el año 2014 por los bancos comerciales de 11,6% EA seguida del año 2015 con 12,5% EA.

Las tasas de financiación más bajas adjudicadas por las compañías de financiamiento corresponden al año 2011 con una tasa del 15% EA seguida del año 2013 con una tasa del 17,5% EA.

Por su parte, las cooperativas financieras tuvieron su tasa más baja en el año 2013 con un 17,1% EA.

En el siguiente capítulo se estudiarán los instrumentos de financiación y organismos que utilizan las microempresas en Barranquilla para su financiación.

## Capítulo 6. Organismos e instrumentos de financiamiento privado empleados por las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia

### Caracterización general de la muestra de microempresas del sector textil

**confección.** Tal como se enunció anteriormente, la muestra de estudio está conformada por 200 microempresas del sector textil confección correspondientes al Código CIIU (1410).

Para su definición, en primera instancia se identifican las siguientes categorías generales de producción

Tabla 9. *Categorías del producto de confección*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Prendas de Vestir	164	82,0	82,0	82,0
	Ropa Dama y Caballero	11	5,5	5,5	87,5
	Ropa Dama	4	2,0	2,0	89,5
	Ropa Infantil	4	2,0	2,0	91,5
	Ropa Dama y Accesorios	2	1,0	1,0	92,5
	Ropa de Trabajo	2	1,0	1,0	93,5
	Blusas Damas	1	,5	,5	94,0
	Camisas de Trabajo	1	,5	,5	94,5
	Camisetas para Hombre	1	,5	,5	95,0
	Pantalones	1	,5	,5	95,5
	Prendas Dama	1	,5	,5	96,0

Prendas Dama y Accesorios	1	,5	,5	96,5
Prendas de Bodas	1	,5	,5	97,0
Prendas y Accesorios	1	,5	,5	97,5
Productos Textiles	1	,5	,5	98,0
Ropa Dama e Infantil	1	,5	,5	98,5
Ropa Dama y Niñas	1	,5	,5	99,0
Ropa Deportiva	1	,5	,5	99,5
Uniformes	1	,5	,5	100,0
Total	200	100,0	100,0	

---

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del instrumento, (2016)

---

El 82% de las empresas se dedican a la confección de prendas de vestir en general y el 18% restante presentan líneas especializadas de ropa para dama, caballero, infantil, accesorios, ropa deportiva, vestidos para bodas, ropa para uso laboral y uniformes, entre otros.

Respecto al tamaño de estas unidades económicas en función del número de empleados, se tiene que el 49% de estas tienen entre 8 y 10 trabajadores; el 39% entre 6 y 7 empleados y el porcentaje restante entre 3 y 5 empleados. (Ver tabla 10)

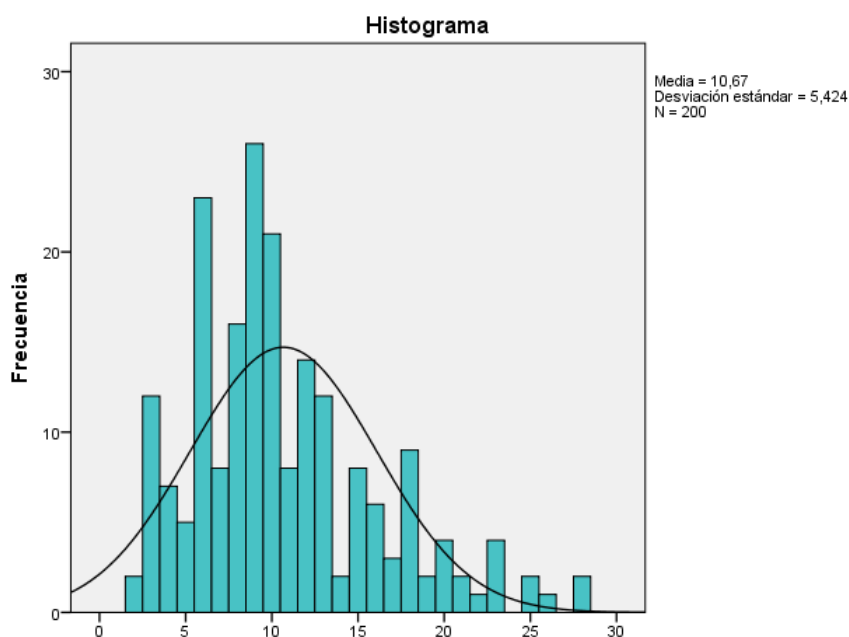
Tabla 10. *Cantidad de empleados*

Número de Trabajadores	Porcentaje de Empresas
3 - 5	12%
6 - 7	39%
8 - 10	49%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del instrumento (2016)

Respecto a la antigüedad de la empresa en años, la muestra contiene una tendencia central comprendida entre los 7 y 13 años con un promedio de antigüedad de 10 años, la empresa más joven con 2 años de creación y la de mayor antigüedad con 28 años, tal como se ilustra en la Figura 11.

*Figura 11.* Distribución de la antigüedad de las microempresas



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Frente a los tipos de clientes que atienden se identificó que por su primer nivel de importancia son mayoristas (41%), minoristas (22%), consumidores finales (18,5%) y clientes industriales (7,5%).



Tabla 11. *Tipos de clientes que atiende la microempresa*

Tipos de clientes		No. De microempresas	Porcentaje
Consumidores Finales	1er. Lugar de Importancia	37	18,5%
	2do. Lugar de Importancia	15	7,5%
	3er. Lugar de Importancia	5	2,5%
	N/A	143	71,5%
	Total	200	100,0%
Mayoristas	1er. Lugar de Importancia	82	41,0%
	2do. Lugar de Importancia	13	6,5%
	3er. Lugar de Importancia	1	,5%
	N/A	104	52,0%
	Total	200	100,0%
Minoristas	1er. Lugar de Importancia	44	22,0%
	2do. Lugar de Importancia	60	30,0%
	3er. Lugar de Importancia	1	,5%
	N/A	95	47,5%
	Total	200	100,0%
Industriales	1er. Lugar de Importancia	15	7,5%
	2do. Lugar de Importancia	28	14,0%
	3er. Lugar de Importancia	3	1,5%
	N/A	154	77,0%
	Total	200	100,0%

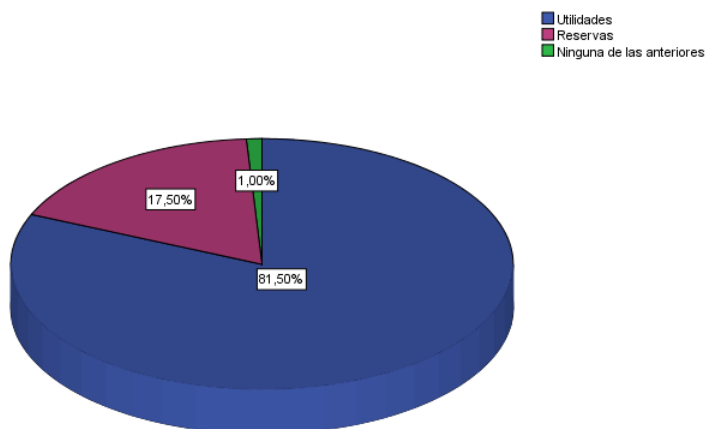
Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

### **Fuentes de financiamiento privado de las microempresas del sector textil**

**confección.** En lo referente al instrumento de autofinanciación que utilizan las microempresas del sector textil confección, el primer lugar lo ocupan las utilidades con un 81,5%, seguido por el uso de las reservas (17,5%) en menor medida, tal como se ilustra en la figura 12.

Lo anterior coincide con Escalera-Gallardo, y otros, (2012) en su estudio del financiamiento de las MYPES (Micros y pequeñas empresas) familiares de Yuriria – México que respondieron financiarse siempre vía utilidades en un 82% de las veces.

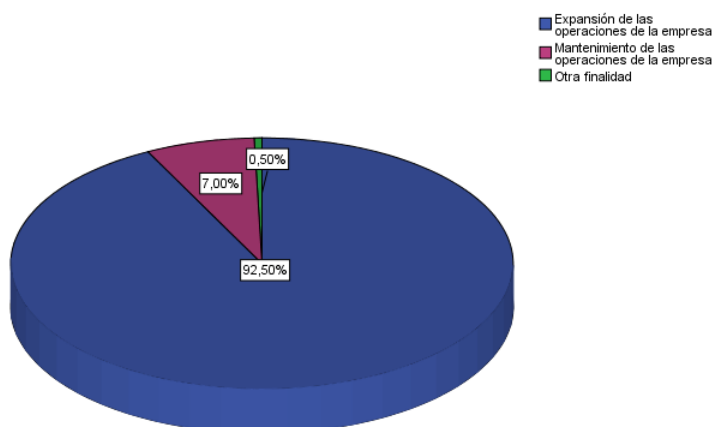
*Figura 12.* Instrumento de Autofinanciación que utiliza la Microempresa



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En la figura 13, se identifican las finalidades de la autofinanciación que utilizan las microempresas resaltándose principalmente la expansión de sus operaciones (92,5%), seguida por el mantenimiento de las operaciones (7%) y finalmente otras finalidades con un mínimo nivel de reporte correspondiente al (0,5%).

*Figura 13.* Finalidades de la autofinanciación que utiliza la microempresa



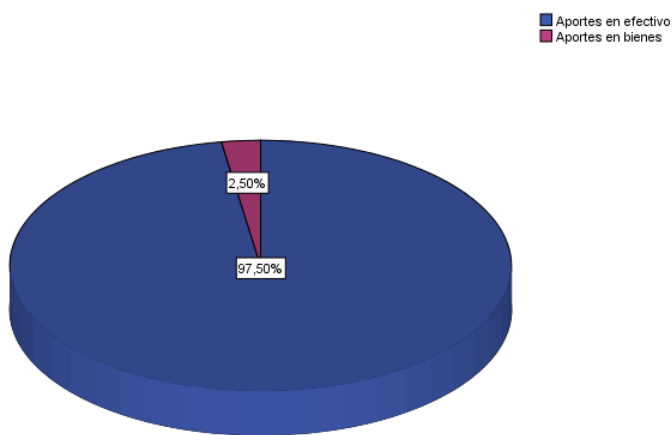
Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

El comportamiento descrito permite corroborar lo expuesto por Lopera, Vélez, & Ocampo (2014) respecto a que las microempresas prefieren utilizar sus propios recursos para financiar la expansión de sus operaciones ya que son pocas las entidades dispuestas a financiar y/o personas que quieran invertir en proyectos o MIPYMES en edad temprana.

Dentro de los instrumentos correspondientes a financiación vía aportes de capital, a continuación se ilustra en la figura 14, la distribución de su nivel de utilización como aportes en efectivo (97,5%) el cual es significativamente superior a los aportes en bienes (2,5%). Debido a la complejidad legal que en algunos casos reviste la entrega de aporte en bienes o en especie, las empresas encuestadas se inclinan por el aporte en efectivo porque es una manera rápida de poder financiar la empresa.

Mendoza & Trujillo (2005) en su estudio capital social en Centroamérica, afirman que hay países en donde los aportes en especie deben cumplir una serie de requisitos legales antes de constituir la empresa y puedan servir a la operación de esta, mientras que el aporte en efectivo es inmediato y no genera los traumatismos que genera el aporte en especie.

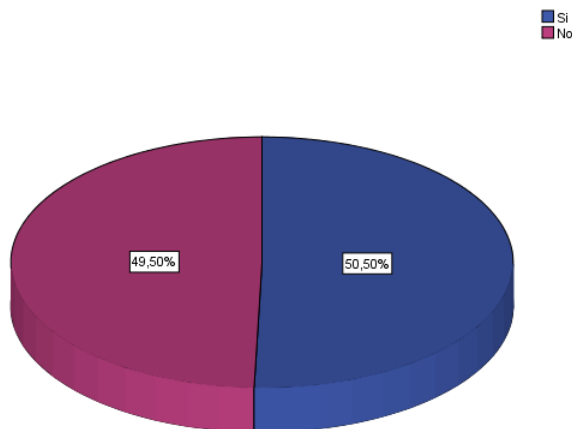
*Figura 14. Aportes de capital en bienes y efectivo*



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

**Factores asociados con la financiación de las microempresas a largo plazo.** A continuación se describen las principales tendencias identificadas frente a las posibilidades y mecanismos de financiación a largo plazo, reportadas por las microempresas participantes en el presente estudio. En primera instancia cabe resaltar que el 50,5% de las microempresas reportó contar con alguna fuente de financiación externa de largo plazo. Por lo tanto en el presente apartado la caracterización aplica a las (np: 101) microempresas que reportaron contar con este tipo de fuente de financiación.

*Figura 15. Financiación Externa a Largo Plazo*

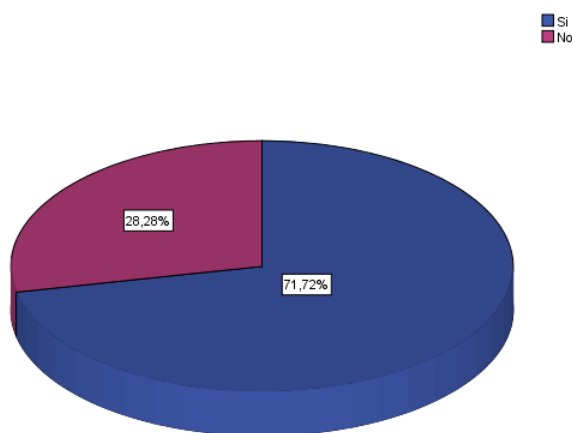


Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Según el estudio de Escalera-Gallardo, y otros (2012) es reducido el número de empresas que acuden al financiamiento externo, esto debido al temor a endeudarse excesivamente o al temor a perder la propiedad y control de la empresa.

En la figura 16, se identifica que el 71,72% de las microempresas SI cuenta con un préstamo o crédito a largo plazo, mientras que un 28,28% NO lo reportó.

*Figura 16. Microempresas con préstamos/créditos a largo plazo*



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En la tabla 12, se puede identificar como la modalidad de préstamo de mayor importancia por su uso a largo plazo se lleva a cabo en moneda local (74,3%). Esto, concuerda con lo expuesto por Rincón (2015) con su tesis fuentes de financiación de proyectos de inversión para Pymes en Lagunilla Estado Zulia Venezuela, quien afirma que los microempresarios temen endeudarse con moneda extranjera debido a los cambios que puede tener el dólar y al costo financiero que representa al momento de su conversión.

*Tabla 12. Modalidades de préstamos a largo plazo*

Modalidad de préstamo		No de microempresas	Porcentaje
Moneda Local	1er. Lugar de Importancia	75	74,3%
	N/A	26	25,7%
	Total	101	100,0%
Moneda Extranjera	N/A	101	100,0%
	Total	101	100,0%
Hipotecarios	N/A	101	100,0%
	Total	101	100,0%

Créditos Sindicados	1er. Lugar de Importancia	1	1,0%
	N/A	100	99,0%
	Total	101	100,0%
Otros Créditos	N/A	101	100,0%
	Total	101	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Tabla 13. *Niveles de importancia de las entidades para préstamos a largo plazo*

Entidades		No. De microempresas	Porcentaje
Bancos Comerciales	1er. Lugar de Importancia	41	40,6%
	3er. Lugar de Importancia	3	3,0%
	N/A	57	56,4%
	Total	101	100,0%
Corporaciones Financieras	1er. Lugar de Importancia	20	19,8%
	2do. Lugar de Importancia	13	12,9%
	3er. Lugar de Importancia	2	2,0%
	N/A	66	65,3%
	Total	101	100,0%
Cooperativas Financieras	1er. Lugar de Importancia	9	8,9%
	2do. Lugar de Importancia	19	18,8%
	3er. Lugar de Importancia	6	5,9%
	N/A	67	66,3%
	Total	101	100,0%
Compañías de Financiamiento	1er. Lugar de Importancia	4	4,0%
	2do. Lugar de Importancia	4	4,0%
	3er. Lugar de Importancia	8	7,9%
	N/A	85	84,2%
	Total	101	100,0%
Fundaciones	1er. Lugar de Importancia	2	2,0%
	2do. Lugar de Importancia	4	4,0%
	N/A	95	94,1%
	Total	101	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En la tabla 13, se identificaron las entidades de mayor nivel de importancia a las cuales recurren las microempresas para obtener préstamos a largo plazo, dentro de las cuales se resaltan los bancos comerciales (40,6%), las corporaciones financieras (19,8%), las cooperativas financieras (8,9%), las compañías de financiamiento (4%) y fundaciones (2%). Rincón (2015) sostiene que muchas pymes prefieren modalidad de crédito con entidades financieras no sólo a nivel local o nacional sino también internacional.

Según el estudio realizado por CEPAL (2014) respecto al financiamiento externo de las Pymes se observa que los bancos, proveedores y colocación de participaciones, explican más del 90% del financiamiento externo de las empresas en México y Costa Rica, y apenas 60% en el caso de Colombia. Lo cual implica que hay un 40% del financiamiento de las pymes colombianas que corresponde a otras fuentes y dentro de las cuales se incluyen las instituciones mencionadas en el párrafo anterior.

De otra parte, frente a las modalidades de arrendamiento financiero, las microempresas reportaron el uso del sistema de Leasing en un (10,9%). Este porcentaje permite corroborar lo sostenido por Jiménez (2015) respecto a que en Colombia este mecanismo funciona muy bien pero está dirigido en mayor medida a la gran y mediana empresa.

Dentro de los criterios a tener en cuenta por parte de las microempresas para seleccionar sus alternativas de financiación a largo plazo, a continuación figuran las principales tendencias en la tabla 14. En este aspecto el primer lugar de importancia comprende la rapidez en la entrega del dinero (29,7%), seguido por la tasa de interés (23,8%) y los plazos para la cancelación del préstamo con un 15,8%, principalmente.

Según el estudio de la CEPAL (2014), el 41,4% de las pymes en Colombia consideran que el costo de la financiación constituye una restricción grave para acceder al financiamiento.

Tabla 14. *Nivel de importancia de los criterios de financiación a largo plazo*

Criterio Financiación:		Recuento	% del N de tabla
Rapidez entrega del dinero	1er. Lugar de Importancia	30	29,7%
	2do. Lugar de Importancia	5	5,0%
	3er. Lugar de Importancia	4	4,0%
	N/A	62	61,4%
	Total	101	100,0%
Plazos para cancelación	1er. Lugar de Importancia	16	15,8%
	2do. Lugar de Importancia	10	9,9%
	3er. Lugar de Importancia	3	3,0%
	N/A	72	71,3%
	Total	101	100,0%
Tasa de Interés	1er. Lugar de Importancia	24	23,8%
	2do. Lugar de Importancia	9	8,9%
	3er. Lugar de Importancia	4	4,0%
	N/A	64	63,4%
	Total	101	100,0%
Rapidez en la aprobación	1er. Lugar de Importancia	4	4,0%
	2do. Lugar de Importancia	6	5,9%
	3er. Lugar de Importancia	5	5,0%
	N/A	86	85,1%
	Total	101	100,0%
Requisitos exigidos	1er. Lugar de Importancia	1	1,0%
	N/A	100	99,0%
	Total	101	100,0%

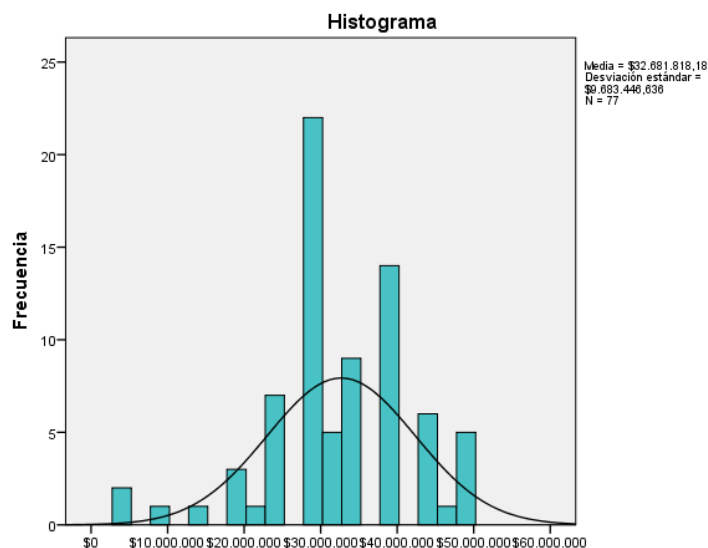
Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En lo referente a los montos máximos de financiación a largo plazo reportados por las microempresas en Barranquilla se identificaron las siguientes tendencias con un



promedio de \$32'681.818 pesos, oscilando con una tendencia central estimada entre \$28'000.000 y \$40'000.000 de pesos, con un reporte mínimo de \$4'000.000 y máximo de \$50'000.000 de pesos.

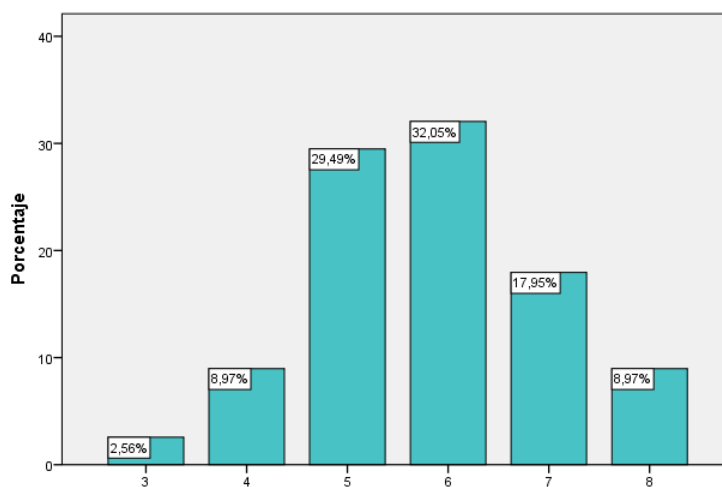
*Figura 17. Montos de financiación otorgados a largo plazo*



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En relación con los tiempos de financiación reportados, tal como se ilustra en la figura 18, oscilan entre 3 y 8 años, con sus mayores tendencias concentradas entre los 5 años (29,49%) y 6 años (32,05%), seguidas por los 7 años (17,95%) y 8 años (8,97%). En el estudio de Arteaga & Monsalve (2010) el plazo otorgado para financiación vía créditos bancarios oscila entre 1 y 5 años y vía leasing entre 2 y 12 años.

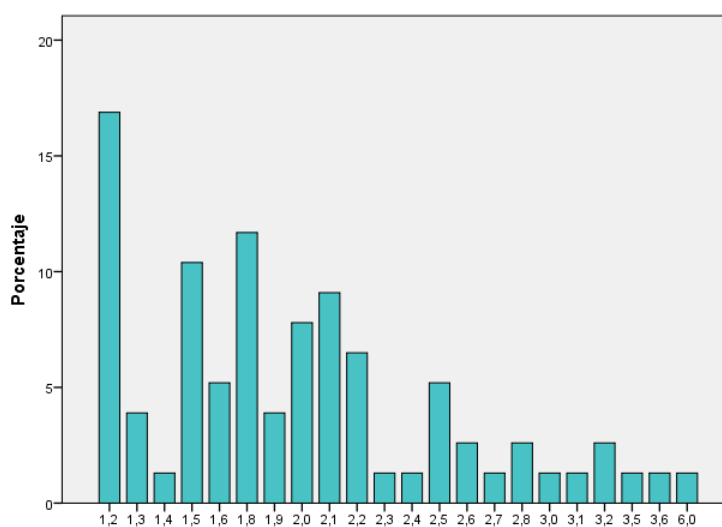
*Figura 18.* Tiempos de financiación a largo plazo (años)



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Frente a la tasa de interés mensual (%) se identificó una tendencia del 2% con una oscilación central entre el 1,5% y el 2,5%, principalmente con un mínimo registro del 1% y máximo del 6%, tal como se ilustra en la figura. Arteaga & Monsalve (2010) sostienen que para las pymes del sector alimentos la tasa de financiación mensual oscila entre el 0,87% y 1,88%.

*Figura 19.* Tasas de interés (%) mensual exigida



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Dentro de las principales garantías solicitadas a las microempresas para la financiación a largo plazo se resaltan por su nivel de importancia en el primer lugar las siguientes a saber: garantía real (edificio, terreno, maquinaria y equipos) con un 67,3%, seguidas por las pignoraciones (4%) y el factoring (cuentas por cobrar) con un 3%. Lo anterior permite corroborar lo esbozado por Zambrano (2008) en su estudio Alternativas de financiamiento en el sector financiero para las pymes de familia de los sectores más representativos de la industria (alimentos, productos químicos, confecciones, edición e impresión) en Bogotá, donde sostiene que las entidades financieras solicitan garantías destacándose la real y en segundo lugar las personales o quirografarias.

Tabla 15. *Nivel de importancia de las garantías en la financiación a largo plazo*

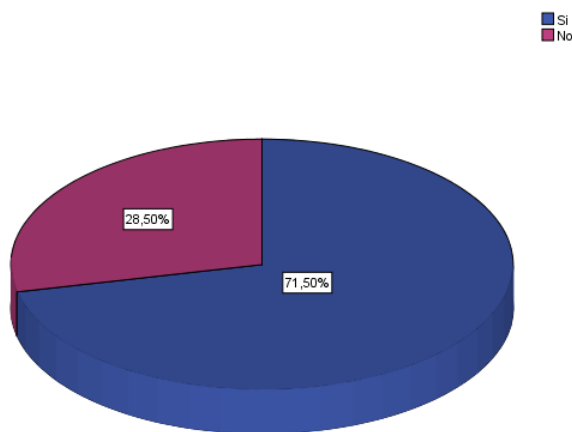
Garantía		No. De microempresas	Porcentaje
Real (edificio, terreno, maquinaria y equipos)	1er. Lugar de Importancia	68	67,3%
	N/A	33	32,7%
	Total	101	100,0%
Factoring (cuentas por cobrar)	1er. Lugar de Importancia	3	3,0%
	N/A	98	97,0%
	Total	101	100,0%
Pignoraciones (sobre inventarios)	1er. Lugar de Importancia	4	4,0%
	2do. Lugar de Importancia	2	2,0%
	N/A	95	94,1%
	Total	101	100,0%
Salvos compensadores	N/A	101	100,0%
	Total	101	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

**Factores asociados con la financiación a corto plazo.** A continuación se presenta la caracterización de los factores asociados con los mecanismos y alternativas de financiación a corto plazo para el caso de las 200 microempresas del sector textil confecciones, participantes en el presente estudio.

En la figura 20, se evidencia que el 71,5% de las microempresas (np: 143) reportó contar con algún tipo de financiación a corto plazo. Por consiguiente, se identifica un mayor nivel de uso de la financiación a corto plazo en comparación con la financiación a largo plazo reportada (50,5%, np: 101 microempresas). Según CEPAL (2014) en la financiación a corto plazo de las pymes en Colombia, se destaca el mayor acceso a fondos externos, 44,4% de las empresas pequeñas colombianas obtenía créditos bancarios para sus requerimientos de corto plazo.

*Figura 20.* Reporte de financiación a corto plazo de las microempresas



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Dentro de las microempresas que reportaron contar con financiación a corto plazo, en primera instancia se identifica el nivel de importancia que le otorgan a las diferentes fuentes de financiación, tal como se evidencia con la tabla 16. En tal sentido, el primer

lugar lo ocupan los préstamos bancarios (57,3%), seguido por los pasivos acumulados (16,8%), en tercer lugar se ubican los créditos comerciales otorgados por proveedores (9,8%) y finalmente los descuentos (2,1%). Estos resultados se asemejan a lo expuesto por CEPAL (2014) en el caso de Costa Rica en el que las pymes se financian a corto plazo en mayor medida con bancos, seguido de los proveedores (10,5%).

Sin embargo, estos resultados difieren de lo expuesto por Hernández Fernández, Hernández Fernández, & Romero de Cuba (2000) respecto a las fuentes de financiamiento a corto plazo empleadas por las Pequeñas y Mediana Industrias (PYMI's) del sector confección en la región Zuliana 1998-1999. Este estudio identifica en primer lugar a los proveedores (86%), luego a los préstamos bancarios (78,6%) y los pasivos acumulados (57%).

Tabla 16. *Niveles de importancia fuentes de financiación a corto plazo*

Fuente		No de microempresas	Porcentaje
Pasivos Acumulados	1er. Lugar de Importancia	24	16,8%
	N/A	119	83,2%
	Total	143	100,0%
Crédito Comercial / Proveedor	1er. Lugar de Importancia	14	9,8%
	2do. Lugar de Importancia	3	2,1%
	N/A	126	88,1%
	Total	143	100,0%
Préstamos Bancarios (Póliza Crédito / Pagaré)	1er. Lugar de Importancia	82	57,3%
	2do. Lugar de Importancia	1	,7%
	N/A	60	42,0%
	Total	143	100,0%
Descuentos Comerciales (Factoring, Confirming)	1er. Lugar de Importancia	3	2,1%
	N/A	140	97,9%
	Total	143	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En relación con el nivel de importancia otorgado a las entidades que reportaron las microempresas para acceder a los préstamos de corto plazo, se resaltan las que figuran en la tabla 17. Tal como se evidencia el primer lugar lo ocupan las corporaciones financieras (37,3%) y los bancos comerciales (37,1%), seguidos por las cooperativas financieras (18,9%), las compañías de financiamiento (3,5%) y las fundaciones (1,4%) principalmente.

Tabla 17. *Niveles de importancia de las entidades en la financiación a corto plazo*

Entidades		No. De microempresas	Porcentaje
Bancos Comerciales	1er. Lugar de Importancia	53	37,1%
	2do. Lugar de Importancia	6	4,2%
	3er. Lugar de Importancia	5	3,5%
	N/A	79	55,2%
	Total	143	100,0%
Corporaciones Financieras	1er. Lugar de Importancia	53	37,3%
	2do. Lugar de Importancia	24	16,9%
	3er. Lugar de Importancia	2	1,4%
	N/A	63	44,4%
	Total	142	100,0%
Cooperativas Financieras	1er. Lugar de Importancia	27	18,9%
	2do. Lugar de Importancia	35	24,5%
	3er. Lugar de Importancia	12	8,4%
	N/A	69	48,3%
	Total	143	100,0%
Compañías de Financiamiento	1er. Lugar de Importancia	5	3,5%
	2do. Lugar de Importancia	18	12,7%
	3er. Lugar de Importancia	9	6,3%
	N/A	110	77,5%
	Total	142	100,0%
Fundaciones	1er. Lugar de Importancia	2	1,4%
	2do. Lugar de Importancia	5	3,5%

3er. Lugar de Importancia	4	2,8%
N/A	132	92,3%
Total	143	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En lo relacionado con los criterios empleados por las microempresas para seleccionar su alternativa de financiación a corto plazo, se resalta principalmente la tasa de interés (38,5%), seguida por la rapidez en la entrega del dinero (31,5%), la rapidez en la aprobación (14,0%) y el plazo para la cancelación (12,6%), principalmente. Lo anterior, reafirma lo expuesto anteriormente por el estudio de la CEPAL (2014), en el cual se afirma que el costo de la financiación constituye una restricción grave para que las pymes accedan al financiamiento en Colombia.

Lo anterior difiere un poco de lo expuesto por Hernández Fernández, Hernández Fernández, & Romero de Cuba (2000) respecto a los criterios empleados por las PYMI's para selección de fuentes de financiamiento a corto plazo: estas consideraron en primer lugar la rapidez en la aprobación del financiamiento, seguido por los plazos para la cancelación, tasas de interés, requisitos exigidos para el financiamiento y rapidez en la entrega del dinero solicitado.

Tabla 18. *Niveles de importancia de los criterios de financiación a corto plazo*

Criterios		No. De microempresas	Porcentaje
Rapidez entrega del dinero	1er. Lugar de Importancia	45	31,5%
	2do. Lugar de Importancia	21	14,7%
	3er. Lugar de Importancia	12	8,4%
	N/A	65	45,5%

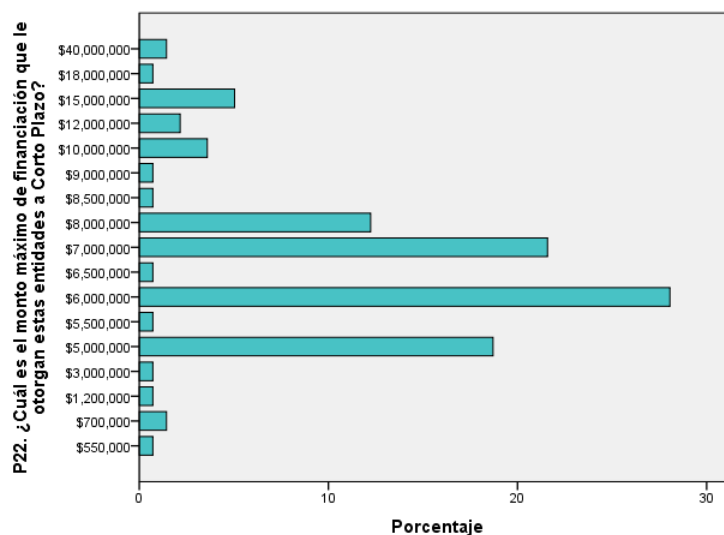
	Total	143	100,0%
Plazos para cancelación	1er. Lugar de Importancia	18	12,6%
	2do. Lugar de Importancia	15	10,5%
	3er. Lugar de Importancia	10	7,0%
	N/A	100	69,9%
	Total	143	100,0%
Tasa de Interés	1er. Lugar de Importancia	55	38,5%
	2do. Lugar de Importancia	19	13,3%
	3er. Lugar de Importancia	4	2,8%
	N/A	65	45,5%
	Total	143	100,0%
Rapidez en la aprobación	1er. Lugar de Importancia	20	14,0%
	2do. Lugar de Importancia	12	8,4%
	3er. Lugar de Importancia	5	3,5%
	N/A	106	74,1%
	Total	143	100,0%
Requisitos exigidos	1er. Lugar de Importancia	2	1,4%
	2do. Lugar de Importancia	3	2,1%
	N/A	138	96,5%
	Total	143	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Complementariamente, frente a los montos reportados en la financiación a corto plazo se identificó un promedio de \$7'443.525 de pesos, el cual oscila con una tendencia central estimada entre \$6'000.000 y \$8'000.000 de pesos, con un monto mínimo reportado de \$550.000 y máximo de \$40'000.000 de pesos, tal como se ilustra en la Figura 21.



Figura 21. Montos reportados por las microempresas en la financiación a corto plazo



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

Frente al análisis de los reportes relacionados con los pasivos acumulados cabe resaltar que el primer nivel de importancia corresponde a los sueldos acumulados (8%) y los impuestos acumulados (6%), principalmente (Ver tabla 19). Lo anterior difiere del estudio de Hernández et al (2000) en el que los pasivos acumulados tienen el siguiente orden: impuestos acumulados, pagos derivadods de la seguridad social y sueldos acumulados.

Tabla 19. Pasivos acumulados utilizados por las microempresas

Pasivos acumulados		No. De microempresas	Porcentaje
Impuestos Acumulados	1er. Lugar de Importancia	12	6,0%
	N/A	188	94,0%
	Total	200	100,0%
Seguridad Social y Parafiscales	1er. Lugar de Importancia	1	,5%
	N/A	199	99,5%
	Total	200	100,0%

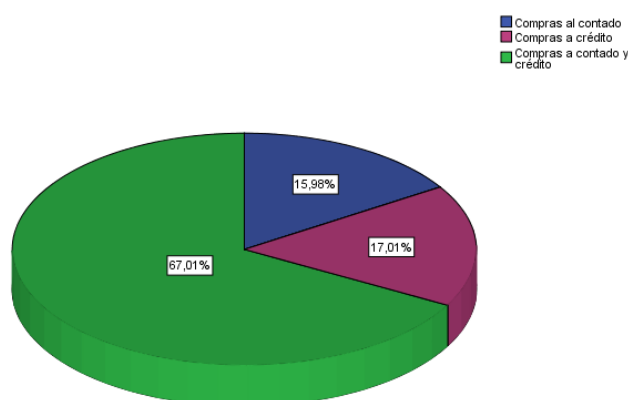
Sueldos Acumulados	1er. Lugar de Importancia	16	8,0%
	N/A	184	92,0%
	Total	200	100,0%
Otros Pasivos	1er. Lugar de Importancia	2	1,0%
	N/A	198	99,0%
	Total	200	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

De otra parte, en relación con las políticas de operaciones de compras en las microempresas, se ha identificado que un 67,01% lo integran las compras a crédito y de contado, en segunda instancia con un 17,01% se reportan las compras a crédito, y con un 15,98% las compras de contado, tal como se ilustra en la figura 22.

Según el estudio de CEPAL (2014) las pymes colombianas financian un 10,1% de la inversión mediante créditos con proveedores. Un 50% de las PYMI's del sector confección en la región Zuliana tienen compras a crédito y de contado, 28,6% sólo compras a crédito y 21,4% de contado (Hernández et al, 2000)

*Figura 22. Política de compras: crédito – contado*



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

A continuación en la tabla 20, se presentan los niveles de importancia otorgados a los requisitos exigidos por parte de los proveedores para acceder a créditos comerciales. Cabe resaltar que en un 52,1% de los casos los microempresarios en Barranquilla reportaron que no se han establecido estos criterios, sin embargo, dentro de las alternativas consideradas, el primer lugar corresponde al plazo para la cancelación (20,9%), seguido por los descuentos por pronto pago (16,6%) y la experiencia crediticia de la empresa (8,6%). Según Hernández et al (2000) el principal requisito exigido a las PYMI's fue la experiencia crediticia con la empresa, seguido de los plazos para la cancelación y los descuentos por pronto pago en tercer lugar.

Tabla 20. *Niveles de importancia requisitos exigidos por los proveedores*

Requisitos		No. De microempresas	Porcentaje
Plazo de cancelación del crédito	1er. Lugar de Importancia	34	20,9%
	N/A	129	79,1%
	Total	163	100,0%
Descuentos por pronto pago	1er. Lugar de Importancia	27	16,6%
	2do. Lugar de Importancia	3	1,8%
	N/A	133	81,6%
	Total	163	100,0%
Experiencia crediticia con la empresa	1er. Lugar de Importancia	14	8,6%
	2do. Lugar de Importancia	6	3,7%
	3er. Lugar de Importancia	1	,6%
	N/A	142	87,1%
	Total	163	100,0%
Nexos personales con directivos de la empresa	2do. Lugar de Importancia	1	,6%
	N/A	162	99,4%
	Total	163	100,0%
Otros requisitos	1er. Lugar de Importancia	1	,6%
	N/A	162	99,4%

	Total	163	100,0%
No se han establecido criterios	1er. Lugar de Importancia	85	52,1%
	2do. Lugar de Importancia	1	,6%
	N/A	77	47,2%
	Total	163	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

En lo referente al tiempo otorgado por los proveedores en meses en un 72,1% de los casos corresponde a 1 mes, un 19,7% reporta a 2 meses y el 9,2% restante de los microempresarios manifestó tiempos superiores a dos meses (ver tabla 21). En el caso de las PYMI's de la región zuliana el porcentaje mayor 35,7% se encuentra entre 30 y 45 días, el 21,4% entre 45 y 60 días y 7,1% en los 90 días (Hernández et al, 2000).

Tabla 21. Plazos otorgados por los proveedores a las microempresas

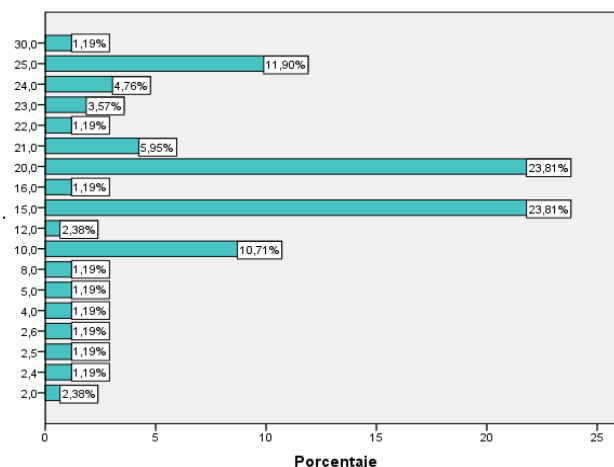
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	106	65,0	72,1	72,1
	2	29	17,8	19,7	91,8
	8	1	,6	,7	92,5
	10	1	,6	,7	93,2
	12	1	,6	,7	93,9
	15	6	3,7	4,1	98,0
	24	1	,6	,7	98,6
	30	1	,6	,7	99,3
	32	1	,6	,7	100,0
	Total	147	90,2	100,0	
Perdidos	N/A	16	9,8		
Total		163	100,0		

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

El porcentaje medio de descuento por la política de pronto pago estimado es del 20% y oscila principalmente entre el 15% y el 21%, adicionalmente se evidencia que un 10,71% de los microempresarios respondió el 10% y un 11,95% recibió el 25%, tal como

se ilustra en la figura 23. Estos descuentos fueron reportados con un periodo promedio de 30 días.

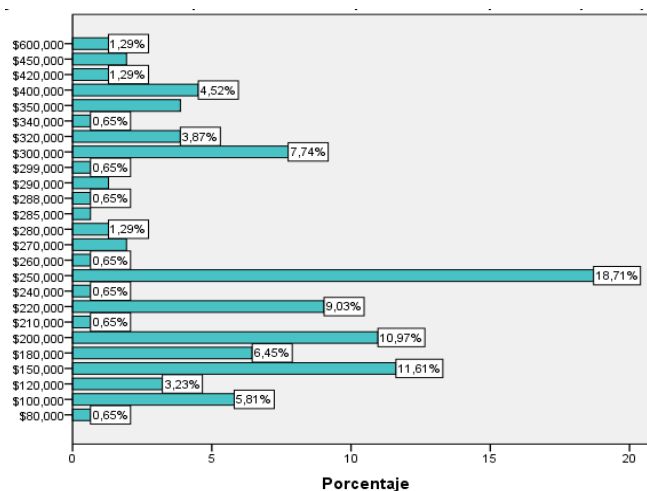
*Figura 23.* Distribución (%) del descuento por la modalidad del pronto pago



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento (2016)

De otra parte el volumen estimado de compras a crédito por día corresponde a un promedio de \$241.883 pesos, el cual oscila con una tendencia central entre \$180.000 y \$300.000 pesos, con un valor mínimo de \$80.000 y máximo de \$600.000 pesos, tal como se ilustra en la figura 24.

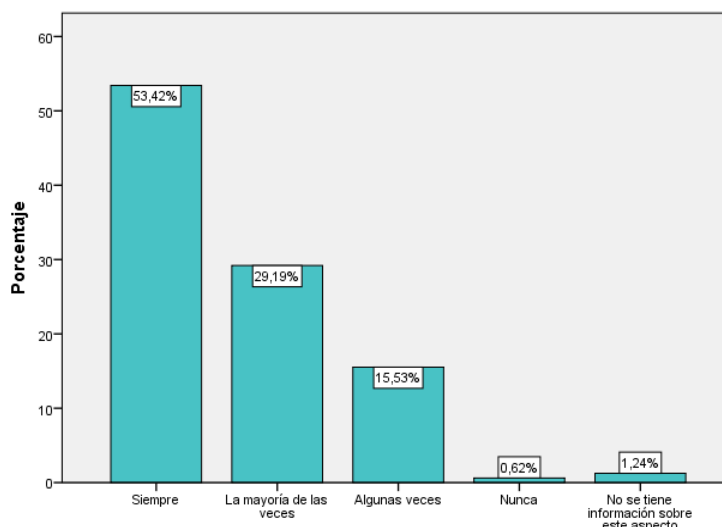
*Figura24.* Distribución del volumen de compras a crédito por día



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

En lo referente a la percepción que tienen los microempresarios sobre sus dinámicas de pago, se puede identificar en la figura 25 que un 53,42% siempre cancela puntualmente a sus proveedores, un 29,19% la mayoría de las veces y el 15,53% algunas veces.

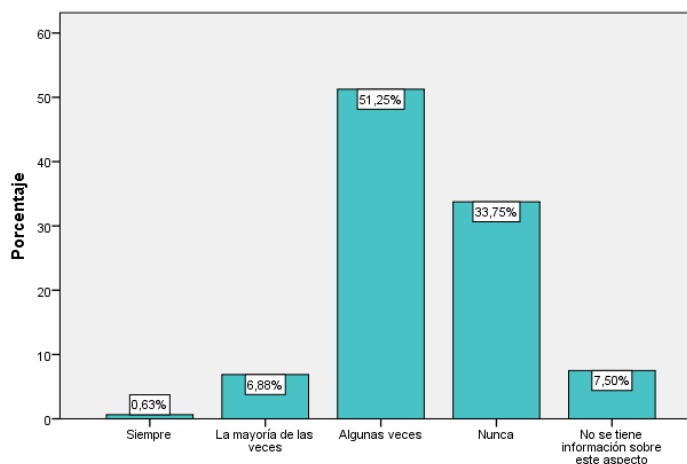
*Figura 25. Puntualidad en la cancelación del crédito a los proveedores*



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

En la figura 26 se presenta la tendencia de relación entre el crédito comercial y el nivel de las cuentas por cobrar. De acuerdo con la información suministrada en un 51,25% de los casos el crédito comercial otorgado a la microempresa supera el nivel de las cuentas por cobrar “algunas veces”, mientras que en un 33,75% “nunca” lo supera. Esto corresponde a lo expuesto por Hernández et al (2000) en cuanto a que los montos que financian las PYMI’s son inferiores a los montos que recibe como financiamiento, lo cual podría explicarse por sus niveles de producción, o por el riesgo de cartera incobrable que hace que se definan límites en el financiamiento otorgado a clientes.

Figura 26. Relación crédito comercial y nivel de cuentas por cobrar



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

Dentro del análisis de las modalidades de préstamos bancarios utilizados por las microempresas en Barranquilla (ver tabla 22), se presenta el siguiente nivel de importancia: el primer lugar corresponde al pagaré (73,5%), seguido por la línea de crédito (20%), principalmente. En el caso de las PYMI's del sector confección de la región zuliana el mayor porcentaje también lo representa el pagaré convencional seguido de la línea de crédito Hernández et al (2000).

Tabla 22. Niveles de importancia para modalidades de préstamos bancarios

Préstamo Bancario		No. De microempresas	Porcentaje
Pagaré	1er. Lugar de Importancia	147	73,5%
	N/A	53	26,5%
	Total	200	100,0%
Línea de Crédito	1er. Lugar de Importancia	40	20,0%
	2do. Lugar de Importancia	1	,5%
	N/A	159	79,5%
	Total	200	100,0%

Crédito Rotativo	1er. Lugar de Importancia	4	2,0%
	N/A	196	98,0%
	Total	200	100,0%
Otras Líneas de Crédito	1er. Lugar de Importancia	3	1,5%
	N/A	197	98,5%
	Total	200	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

De acuerdo con la apreciación de los microempresarios de Barranquilla, dentro de los criterios para la selección de la alternativa de los préstamos bancarios se identificó la siguiente tendencia: en primer lugar se presenta el monto del préstamo (42,5%), seguido por el plazo para la cancelación del préstamo (25%) y la tasa de interés activa (24%) (ver tabla 23). En el caso de las PYMI's de la región zuliana figuran, como criterios para el otorgamiento de estos préstamos, en primer lugar, la tasa de interés seguido del plazo para la cancelación, el monto del préstamo y por último las garantías o colaterales.

Tabla 23. *Criterios considerados para los préstamos bancarios*

Criterios		No. De microempresas	Porcentaje
Monto del préstamo	1er. Lugar de Importancia	85	42,5%
	2do. Lugar de Importancia	9	4,5%
	3er. Lugar de Importancia	11	5,5%
	N/A	95	47,5%
	Total	200	100,0%
Plazo para la cancelación	1er. Lugar de Importancia	50	25,0%
	2do. Lugar de Importancia	13	6,5%
	3er. Lugar de Importancia	4	2,0%
	N/A	133	66,5%
	Total	200	100,0%
Tasa de interés activa	1er. Lugar de Importancia	48	24,0%
	2do. Lugar de Importancia	12	6,0%

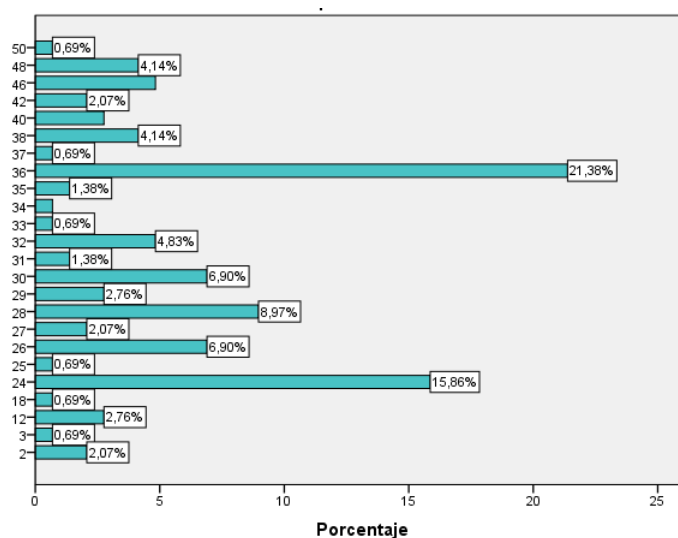


	3er. Lugar de Importancia	3	1,5%
	N/A	137	68,5%
	Total	200	100,0%
Garantía o colaterales	1er. Lugar de Importancia	2	1,0%
	2do. Lugar de Importancia	5	2,5%
	3er. Lugar de Importancia	1	,5%
	N/A	192	96,0%
	Total	200	100,0%
Salos compensadores	2do. Lugar de Importancia	1	,5%
	3er. Lugar de Importancia	2	1,0%
	N/A	197	98,5%
	Total	200	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

Con referencia al tiempo de financiación en meses en los préstamos bancarios, la figura 27 permite ilustrar un nivel medio estimado en 30 meses el cual oscila principalmente entre los 24 y 36 meses.

*Figura 27.* Tiempo de financiación de los préstamos bancarios (en meses)



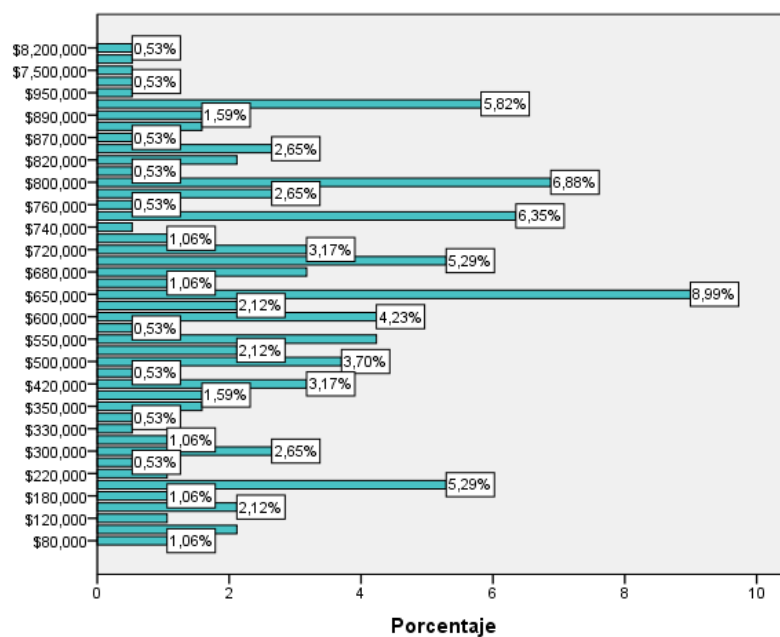
Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

En referencia a las garantías bancarias el primer lugar lo ocupa las garantías reales con un 72%, seguido por los inventarios (pignoraciones) con un 13% y las cuentas por cobrar 6,5%. Según Enterprise Surveys (2010) citado por CEPAL (2014), el 72,4% de los créditos a empresas en América Latina requerían algún tipo de colateral; en Colombia el 60,5% de las operaciones de crédito implicaba el otorgamiento de alguna garantía principalmente inmobiliarias. Asimismo, Hernández et al (2000) afirman que el tipo de garantía mayormente exigido en el otorgamiento de un préstamo bancario es la garantía real.

Adicionalmente se reportó el uso la modalidad del descuento comercial de factoring en un 20% de los casos. Según Jiménez (2014) esta modalidad en el mundo lo utilizan el 50% de las microempresas, en Colombia, no funciona plenamente. En Chile el monto de las operaciones de factoring representa el 13% del PIB, mientras que en Colombia esta relación es apenas del 1,7%.

En la figura 28, se observa la distribución del volumen de ventas a crédito reportado por las microempresas, con un promedio estimado de \$709.123 pesos, con una tendencia central que oscila entre \$420.000 y \$780.000 pesos.

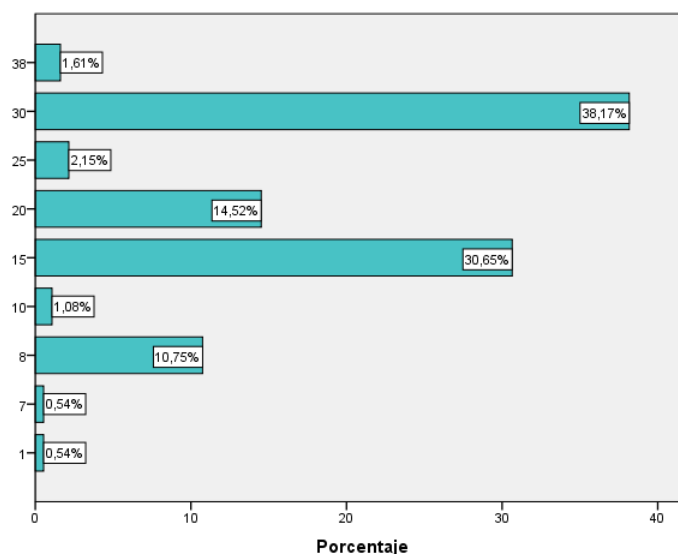
Figura 28. Volumen estimado de ventas a crédito por día



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

Con relación a los plazos que otorgan las empresas estudiadas a sus clientes, en la figura 29 se constata que el mayor plazo es de 30 días (38,17%) seguida por el plazo de 15 días (30,65%) y el plazo a 8 días (10,75%). En las PYMI's del sector confecciones de la región zuliana el porcentaje mayor 50% se encuentra en el plazo entre 30 y 45 días, 28,6% entre 45 y 60 días y un 14,3% menor a 30 días (Hernández et al, 2000)

Figura 29. Plazo otorgado por las microempresas a sus clientes



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

En la tabla 24 destaca como principal dificultad el costo de las fuentes de financiación (44%), seguido por el nivel de desconocimiento sobre las fuentes de financiación (21%), la identificación de un plazo corto para la devolución del capital (20%) y el nivel de exigencia en los requisitos para la financiación (14%). Todas estas razones concuerdan con Escalera-Gallardo, y otros (2012) en cuanto a las dificultades que tienen las microempresas para acceder a financiación.

Tabla 24. *Dificultades para acceder a financiación de corto o largo plazo*

Dificultad		No. De microempresas	Porcentaje
Desconocimiento fuentes de financiación	1er. Lugar de Importancia	42	21,0%
	2do. Lugar de Importancia	1	,5%
	N/A	157	78,5%
	Total	200	100,0%
	1er. Lugar de Importancia	88	44,0%

Fuentes de financiación	2do. Lugar de Importancia	3	1,5%
muy costosas	N/A	109	54,5%
	Total	200	100,0%
Plazo muy corto para	1er. Lugar de Importancia	40	20,0%
devolución del capital	2do. Lugar de Importancia	2	1,0%
	N/A	158	79,0%
	Total	200	100,0%
Requisitos muy exigentes	1er. Lugar de Importancia	28	14,0%
para financiación	2do. Lugar de Importancia	1	,5%
	N/A	171	85,5%
	Total	200	100,0%
No se otorga periodo de	N/A	200	100,0%
gracia	Total	200	100,0%
No se cuenta con la	N/A	200	100,0%
información contable	Total	200	100,0%
debidamente registrada			

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos del instrumento, (2016)

En concordancia con las conclusiones de Arteaga & Monsalve (2010) se evidenció que una de las dificultades presentadas es que los microempresarios tienen poco conocimiento de las alternativas de financiación que ofrece el mercado. Asimismo, los resultados permitieron confirmar que lo expuesto por Zambrano (2008) respecto a las PYMES y empresas de familia, también aplica para las microempresas en Barranquilla, ya que los emprendimientos son mayormente producto de iniciativas familiares.

En general, las restricciones de crédito a estas empresas estaban dadas en un limitado acceso a préstamos por las exigencias y requisitos que les solicitan las entidades financieras a los empresarios o para aquellas personas que quieren establecer un negocio nuevo, tales como, falta de garantías o garantías limitadas, no contar con un historial crediticio, ni estudios de proyecciones financieras, de mercado o planes de negocios, entre otros.

**Capítulo 7. Ventajas y desventajas de los organismos e instrumentos disponibles para el acceso al financiamiento privado de las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia**

Los proyectos empresariales, en especial las micro, pequeñas y medianas empresas; en las distintas etapas de su ejecución requieren de diversos tipos de financiación, por lo que generalmente suelen recurrir a diferentes organismos e instrumentos que le permitan obtener ciertos recursos financieros y posteriormente cancelarlos en el corto o largo plazo. Estas herramientas suelen presentar ventajas y desventajas que deben ser analizadas por la empresa, con el fin de que se haga una elección lo más acertada posible a la hora de realizar el proceso de financiación.

De todas las alternativas de financiación, el crédito comercial a corto plazo es la forma más común, ya que permite a las pequeñas empresas obtener fondos durante períodos cortos, el cual es menos costoso que el crédito a largo plazo en el cual se incurre en una mayor cancelación de dinero por concepto de tasa de interés.

Sin embargo, Gomez Aparicio (1998) afirma que si estos créditos a corto plazo se asocian a la adquisición de bienes, este pasivo se convierte en un recurso estable y al menos una parte podría considerarse como un pasivo permanente.

De acuerdo al Banco Mundial (2008), cabe destacar que gracias a la informalidad de las MIPYMES y a los altos requisitos que el sistema financiero exige, este tipo de empresas no pueden acceder a las diferentes alternativas de financiación ofrecidas en el

mercado, por lo que la continuidad de sus operaciones se torna un poco más compleja en el corto y largo plazo, motivo por el cual, este tipo de empresas se encuentran en desventaja frente a la gran empresa.

Sin embargo, el crédito y el leasing, los cuales son aprobados por el sistema bancario, son los medios a través del cual estas empresas gestionan sus recursos con mayor frecuencia. Pero que al igual que las demás fuentes e instrumentos de financiación ofertadas por entidades financieras y proveedores, presentan sus ventajas y desventajas, tal como lo establecido por Lopera, Vélez, & Ocampo (2014) y que es presentado continuación:

**Créditos bancarios.** Entre las ventajas de los créditos bancarios cabe mencionar que al ser acreedor de un crédito, la empresa recibe cierta cantidad de recursos económicos para utilizar en proyectos futuros o alguna otra actividad económica propia de la empresa, que requiera de la utilización del monto de dinero financiado. Por esta razón, automáticamente hay un incremento en la liquidez y en el capital de trabajo de la compañía.

Por otro lado, cabe destacar que en la modalidad de crédito, la empresa está en la libertad de fijar el tiempo en el que se hará efectivo el pago del valor prestado a la entidad financiadora. Este tiempo puede ser en el corto, mediano y largo plazo.

Los préstamos en moneda nacional pueden ser a tipo de interés fijo o variable. Si es fijo, facilita la elaboración de los presupuestos de tesorería ya que con anticipación se conoce el valor a pagar por las cuotas, las cuales incluyen capital e intereses. Si se espera una tendencia alcista de las tasas de interés se recomienda usar la modalidad de interés fijo,

si por el contrario, la tendencia es a la baja se recomienda utilizar un préstamo en moneda nacional de tipo variable.

*Desventajas.* Para acceder a un crédito, las MIPYMES están en la obligación de presentar sus últimos estados financieros, información contable y legal, además de estar prestos a presentar los soportes de los mismos en caso de que haya lugar a solicitud por parte de la entidad prestataria. Por consiguiente, esta alternativa no es la mejor opción para una empresa de este tipo que este iniciando sus actividades. También, en la mayoría de los casos, por la informalidad y las pocas garantías que brinda una MIPYME, las tasas de interés de los créditos a estas empresas son altas en comparación a las tasas de interés de los créditos otorgados a la gran empresa; lo que le resta competitividad en el mercado. Si los préstamos en moneda nacional son con tipo de interés variable, no se conocerá con anticipación el valor a pagar por concepto de gasto financiero de ese préstamo hasta su fecha de pago.

Otro factor importante que se debe tener en cuenta para que una MIPYME pueda acceder a un crédito es la capacidad de endeudamiento de la misma. Esta, debe demostrar que está en capacidad de respaldar la deuda que está adquiriendo a través de sus activos, lo cual no es posible si no tiene capacidad de obtener una nueva deuda.

Los préstamos en moneda extranjera pueden tener un tipo de interés fijo o variable pero tienen la desventaja de que no es posible conocer con anticipación el costo efectivo del mismo ya que el pago de capital e intereses debe hacerse en la moneda extranjera y el valor de ésta varía constantemente ya que es negociada en el mercado de divisas.



**Leasing.** Entre las ventajas del leasing cabe mencionar:

- Bajo esta modalidad se puede financiar el 100% del valor del activo.
- El valor del canon o cuota de arrendamiento es deducible de la base gravable para el cálculo del impuesto de renta.
- El leasing financiero incluye una opción de compra del activo al finalizar el contrato.
- En la modalidad de leasing operativo el mantenimiento del bien está a cargo del arrendador.
- En el leasing operativo no se incluye una opción de compra, sin embargo el arrendatario puede renovar el contrato, devolver el activo al arrendador o adquirir el mismo por su valor residual.

Para el arrendatario, la principal ventaja del leasing es la tenencia y uso del bien (ajeno) hasta el término del contrato. Además, posteriormente, en algunas ocasiones la empresa acreedora de este instrumento, podrá estudiar la opción de hacer la compra del bien del que ya viene haciendo uso. En otras palabras, y teniendo en cuenta a Berlotto Yecguanchuy (2006), el leasing es un instrumento financiero de mediano y largo plazo que posibilita la adquisición de bienes (activos fijos) con un desembolso inicial pequeño. En este tipo de instrumento la financiación de los equipos puede ser hasta del 100% de la inversión.

Por otro lado, se puede destacar el aumento en la propiedad, planta y equipo de la empresa. Debido a que se está haciendo uso de un número de máquinas adicionales. Por último, según Berlotto Yecguanchuy (2006), al igual que en todos los demás instrumentos

de financiación, el arrendatario podrá programar el pago de las obligaciones según su flujo de caja.

Para el arrendador, el leasing reduce el riesgo crediticio puesto que la condición de propietario de los bienes es más sólida que la de acreedor hipotecario.

*Desventajas.* Según Polar (2000), a la hora de utilizar este instrumento y hacer las operaciones que son necesarias para llevar a cabo el arrendamiento financiero, estas se realizan a través de terceros, motivo por el cual el costo de capital aumenta, debido a que no solo se debe costear el valor del bien, sino también, el margen de beneficio que la empresa de leasing solicitará para sí misma en la operación.

Adicional a lo anterior, la rápida depreciación de los bienes debido a la creación o invención de otros equipos más modernos y eficientes de forma continua, es otra desventaja para todas las partes. La empresa usuaria muchas veces se abstiene de hacer la inversión, debido a la pérdida del valor real del activo lo que le resta competitividad en el mercado. Motivo por el cual, la entidad que oferta el leasing procede a una cláusula de irresolución del contrato, debido a que ya adquirió el equipo única y exclusivamente para ese contrato, por tanto, deberá recuperar la inversión y la utilidad esperada.

**Renting.** Entre las principales ventajas de este instrumento de financiación cabe mencionar:

- El riesgo de obsolescencia y de mantenimiento del activo son a cargo del arrendador o empresa de renting.
- No se inmovilizan recursos financieros. Sólo se paga una cuota periódica.
- Las cuotas pueden ser deducidas de la base gravable del impuesto de renta.

- El valor de los activos de la empresa arrendataria no se modifica aunque ésta haga uso del mismo.
- El nivel de endeudamiento de la empresa arrendataria no se modifica.

Entre las desventajas del renting se puede mencionar:

- La duración del contrato es inferior a la del leasing.
- No existe una opción de compra.

**Crédito comercial.** Entre las ventajas El crédito comercial puede beneficiar tanto al comprador como al vendedor de distintas maneras. Principalmente, al vendedor le aumentan las ventas, debido a que la flexibilidad en los métodos de compra anima a los clientes a hacer compras más grandes.

Además, para las MIPYME, que suelen tener necesidades de efectivo para adquirir los productos e insumos para llevar a cabo su actividad económica, esta opción es una gran oportunidad. Al hacer uso de este instrumento, se acuerdan los períodos de pago de acuerdo al flujo de efectivo de la compañía, y en caso de que la empresa esté en capacidad de cancelar más de lo acordado a su proveedor, esta podría obtener descuentos por pronto pago.

Además de lo anterior, el crédito con proveedores les permite a las empresas obtener materia prima, materiales productos sin tener que realizar el pago de contado o una cuota inicial en algunos casos, obtienen un plazo para el pago de la compra sin costo financiero alguno y les da la oportunidad de vender sus productos de contado o de recuperar su cartera primero antes de tener que realizar el pago.

*Desventajas.* Por el contrario, en caso de no poder cumplir con los plazos establecidos en el contrato de compra-venta, la empresa (MIPYME) compradora incurrirá en una mayor cancelación de dinero por concepto de intereses moratorios. En otras palabras, según Kokemuller (2016), si los compradores no tienen cuidado en la manera en la que usan su crédito comercial, pueden terminar pagando costos mucho más altos por su inventario. Por lo general, para acceder a este tipo de financiación la empresa acreedora debe tener un buen historial crediticio y capacidad de endeudamiento suficiente que permita a la empresa cumplir con la deuda que está adquiriendo.

Otra de las principales desventajas radica en el costo de los productos financiados, el cual resulta un poco mayor en comparación que si se adquiere de contado. Al adquirir un crédito comercial, la empresa acreedora tiene que acoplarse a las políticas de cobro del proveedor, los cuales deben ser tenidos en cuenta a la hora de escoger la opción que más le convenga.

Por último y no menos importante, de acuerdo a Kokemuller (2016), uno de los principales riesgos que corre el proveedor es el de tener una deuda incobrable al ofrecer el crédito. Si el comprador no cancela su deuda, esto tiene efectos negativos en la rentabilidad del vendedor, que tiene que disponer parte de sus activos para cancelar esa deuda.

**Autofinanciación.** Teniendo en cuenta que para hacer uso de la autofinanciación no se depende del sector financiero debido a que los recursos provienen desde dentro de la compañía, una de las principales ventajas con las que cuenta esta opción es que brinda autonomía financiera y por tanto, reduce las inestabilidades causadas por las fluctuaciones de los tipos de interés y la falta de liquidez en los sistemas financieros. También se destaca

que resulta más simple y menos costoso de aplicar en comparación con el aporte de capital por parte de los accionistas. Otras ventajas de esta alternativa de financiación, según

Mochón Morcillo & Calvo Flores (2009), son:

- Produce una mayor rentabilidad financiera en la empresa al reducir los gastos financieros, bancarios y administrativos, en los que hay que incurrir cuando se acude a la financiación externa.
- No hay que pagar impuestos.
- Tiene un menor costo que otras fuentes de financiación. No tiene un costo explícito, solo implícito.

*Desventajas.* Al igual que el resto de opciones de financiación, la autofinanciación presenta las siguientes desventajas, de acuerdo a lo expuesto por Mochón Morcillo & Calvo Flores (2009)

- Puede inducir a la compañía a que se hagan inversiones poco rentables, en comparación con otras que se rechazan por no tener los recursos financieros suficientes. Esto ocurre debido a que la autofinanciación no tiene un costo explícito y por tanto muchas veces se considera “gratuita” lo que puede conducir a la empresa a un despilfarro de los bienes.
- Reduce el dividendo de los accionistas, ya que el monto que se invierte no se puede distribuir, por lo que los mismos podrían mostrar cierto descontento.

En este orden de ideas, se podría afirmar que cuando se aplica el método de autofinanciación de manera excesiva, esto conlleva a una acumulación desmesurada de

recursos, lo que se considera contrario al espíritu del contrato de sociedad, ya que no se remunera al accionista por su aporte de capital.

**Aportes de capital.** Utilizada principalmente como fuente de financiación interna en el largo plazo, el aporte de capital realizado por los socios se puede dar al momento de constitución de la sociedad o en el momento de decidir ampliar su capital, a través de la captación de recursos, los cuales se pueden obtener a través de la retención de utilidades, emisión de títulos valores y otros métodos.

Entre las principales ventajas que tiene el aporte de capital, se encuentran:

- No existe la obligación de hacer pagos fijos.
- Se incrementa la capacidad de crédito con que cuenta la empresa
- Autonomía financiera y reduce la dependencia del sector financiero.
- Se reducen los gastos financieros.

*Desventajas.* Al igual que el resto de opciones de financiación, el aporte a capital también presenta desventajas, tales como:

- En caso de que se haya llevado a cabo una ampliación de capital gracias a un nuevo socio, a la hora de repartir dividendos de un período, el número de personas entre los que se distribuirá será mayor. Por tanto, el monto a recibir será menor.
- Los aportes de capital deben tributar impuestos.

- Un nuevo socio resulta más costoso que un crédito, porque se le deberá remunerar en la medida que la empresa genere utilidades para siempre o hasta el momento que decida ceder sus acciones a un tercero.

**Pasivos acumulados.** La acumulación de pasivos, utilizada generalmente para financiar la empresa en el corto plazo, en especial, cuando hay urgencia por la necesidad de recursos de manera inmediata, se puede considerar como una herramienta tanto beneficiosa como de alto riesgo e incluso mortal para la compañía, si es mal administrada. A continuación sus ventajas y desventajas.

#### *Ventajas*

- El costo del financiamiento es nulo
- No intervienen terceros en el proceso de financiamiento, por tanto, la administración de esta herramienta depende única y exclusivamente de la compañía.
- Se puede cancelar la financiación de la manera que más se ajuste a las necesidades reales de la empresa.

#### *Desventajas*

Como desventajas de esta opción de financiamiento se pueden encontrar las siguientes:

- Retardar ciertos pagos obligatorios, puede generar mora.
- Incertidumbre para la cancelación de las cuentas por pagar (pérdida de confianza en la entidad).

- Su uso en exceso, puede resultar más perjudicial para beneficioso para la empresa, debido a que caería en un estado de insolvencia.

**Anticipos de créditos comerciales.** Entre las ventajas de este instrumento de financiación cabe mencionar:

- No se ceden los derechos de cobro sino la gestión del cobro. De esta manera, la entidad financiera gestiona el cobro de los créditos y anticipa su importe.
- Esta modalidad no está sujeta al pago de los timbres, por lo que su costo suele ser inferior al costo del descuento comercial (Montserrat, 2013).

Entre las desventajas se consideran las siguientes:

- La entidad financiera no asume el riesgo de morosidad.

**Factoring.** El factoring es uno de los instrumentos de financiación más utilizados por las empresas que otorgan créditos a sus clientes. Según Jara Checa & Marín Bolaños (2000), entre otros beneficios, financiarse a través de este método trae consigo:

- Aumento en los niveles de liquidez, lo que permite superar los cuellos de botella.
- Disminución del nivel de incobrabilidad
- Evita los costos de análisis de crédito a los clientes, proceso en el cual las organizaciones dedican sus esfuerzos, prestando especial atención al riesgo de aceptarlas, por la solvencia del cliente para cumplir con la deuda.



Además, para Mazzeo, Moyano Ruiz, & Nara (2012), otras ventajas del factoring son:

- Protección de la posible morosidad, insolvencia o quiebra de los clientes
- Reduce los costos de operación, en especial los de cobranza.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, por lo que no pierde poder adquisitivo.

Adicional a las anteriores, para las empresas el factoring tiene las siguientes ventajas:

- Permite financiar las ventas mediante un anticipo de las cuentas por cobrar hasta en un 80%.
- Puede adaptar la financiación de acuerdo a sus necesidades de liquidez
- Permite clasificar a los clientes de acuerdo a su calidad crediticia y establecer así los límites del crédito.
- Gestiona todas las modalidades de cobro.
- Se mejoran los indicadores de liquidez.
- No se consume el crédito bancario de la empresa acreedora.

*Desventajas.* Igualmente, al igual que los otros métodos e instrumentos de financiación, el factoring presenta sus desventajas. A continuación se presentan las más importantes de acuerdo a lo planteado por Jara Checa & Marín Bolaños (2000).

- Los costos se elevan por los intereses, comisiones, cobertura de riesgos y otros rubros que la empresa debe cancelar por asegurar el recaudo de su cartera.

- La empresa se desvincula del cliente, no se tiene contacto entre las partes. Motivo por el cual la fidelización del cliente resulta más difícil para la compañía. Además de que el cliente podría resentirse con la empresa al suponer que sus deudas fueron transferidas a otra más grande por dudar de su solvencia.
- Adicional a las anteriores, Monserrat (2013) considera las siguientes desventajas:
- La entidad financiera determina la tipología de clientes y el límite de facturas que acepta.
- El costo puede ser superior a otras modalidades de financiación.
- Si la entidad financiera cobra intereses por la totalidad de facturas cedidas y solo anticipa un porcentaje de las mismas el costo efectivo de la operación puede ser muy elevado (Monserrat, 2013).

**Confirming.** Para la empresa deudora el confirming tiene las siguientes ventajas:

- Simplifica y agiliza el sistema de pago a los proveedores.
- Reduce costos y gastos asociados al proceso de pago de las facturas.
- Asegura el financiamiento de sus proveedores lo que fortalece la relación cliente-proveedor.
- Permite unificar los flujos de pago permitiendo un mayor control de su tesorería.
- No modifica la estructura del balance general de la empresa.
- Se evitan posibles errores que pueden aparecer en el proceso de pagos.
- Posibilidad de conseguir mejores condiciones bancarias ya que todo se canaliza a través de su entidad financiera.

Para la empresa acreedora, el confirming tiene las siguientes ventajas:

- Al anticipar el cobro de las facturas se elimina el riesgo de morosidad.
- Se trata de un sistema de financiación flexible y rápido de las ventas.
- Permite agilizar el proceso de gestión de cobro de las facturas.
- No consume sus líneas de crédito (Monserrat, 2013).

Entre las desventajas de este instrumento de financiación cabe mencionar:

- Al utilizar esta modalidad de pago, se renuncia a otras que le podrían proporcionar un mayor margen.
- Centraliza un gran volumen de negocio en una sola entidad financiera.

La principal desventaja de este instrumento para la empresa acreedora consiste en que pierde la iniciativa en el cobro, puesto que la cede a sus clientes y su costo puede ser superior al de otras alternativas de financiación (Monserrat, 2013).

Como se puede apreciar, todos los mecanismos de financiación poseen ventajas y desventajas, por tanto la decisión de la empresa en torno al instrumento a emplear dependerá del estado de la organización al momento de optar por financiarse.

## Conclusiones

Considerando que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras. Tal y como lo afirma Martínez (2013) Estos riesgos son trasladados como gastos administrativos a los microempresarios, lo cual constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que estas empresas son las que más recursos requieren para mantener sus operaciones.

Del año 2011 a junio de 2016 las colocaciones vía microcrédito ascendieron a un valor de 20.763.290 (cifras en millones) donde el 92,6% de este valor fue colocado por bancos comerciales, los cuales no sólo son exigentes con los requisitos solicitados a las empresas sino que también cobran las segundas tasas de interés más altas.

Las compañías de financiamiento son las instituciones que en promedio han colocado microcréditos con tasas más elevadas del 33,5% EA, seguidas de los bancos comerciales con 31,8% EA y finalmente las cooperativas financieras con tasas del 19,1% EA. (Superintendencia financiera, 2016). Si bien la tasa del microcrédito fue la segunda más alta dentro de las tasas mínimas adjudicadas alguna vez a estos préstamos con un

11,6% EA se demuestra que es posible otorgar financiación a microempresas con tasas menos costosas que permitan un mayor desarrollo de las mismas.

Se observa que año tras año las colocaciones vía microcrédito han estado incrementando. Del año 2011 al 2012 estas crecieron en un 8,3%, del 2012 al 2013 en un 17,1%, del 2013 al 2014 en un 14,2% y del 2014 al 2015 en un 35%. Es importante que esta tendencia se mantenga con el fin de disminuir la brecha entre las oportunidades de acceso a financiación con las que cuentan las grandes empresas vs las de las microempresas.

El 50,5% de las microempresas encuestadas afirmó contar con financiación de largo plazo compuesta en su mayoría por préstamos en moneda local proveniente de Bancos comerciales. Respecto a la financiación de corto plazo, las microempresas utilizan también los préstamos bancarios, crédito comerciales (con proveedores) pero estos no ofrecían ventaja alguna para el microempresario, debido que el acceso a estos eran en las mismas condiciones que cualquier Pyme o gran empresa. Se debe tener en cuenta que los bancos comerciales son los que más requisitos exigen.

Aun cuando se estableció que algunas entidades ofertaban los créditos microempresariales, con condiciones más favorables para su acceso, estos tienen un costo financiero elevado debido al riesgo que asume el intermediario financiero. Lo anterior conlleva a que estas microempresas prefieran utilizar sus propios recursos para financiar sus operaciones o accedan con mayor facilidad a créditos informales que de igual manera son onerosos. Si bien los proveedores constituyen una fuente natural con la que se podrían financiar, esto no sucede debido a que no existe una confianza entre los proveedores para otorgarles financiación.

Se identificó también que en más del 50% de las microempresas encuestadas el crédito con proveedores supera el valor de las cuentas por cobrar de estas microempresas, lo cual podría indicar que estas cuidan que su cartera no exceda sus cuentas por pagar.

De los resultados obtenidos se infiere que dado la naturaleza de la unidad económica en Latinoamérica no existen diferencias en cuanto al financiamiento de las microempresas en Barranquilla. Lo anterior considerando que su comportamiento no difiere mucho del expuesto por Hernández et al de las PYMI's de la región Zuliana en Venezuela.

Algunos instrumentos tienen como ventajas que la empresa está en la libertad de fijar el plazo de pago del crédito y si es un préstamo con tipo de interés fijo, facilita la elaboración de los presupuestos de tesorería y en el caso de otros como por ejemplo el leasing el valor de la cuota o canon es deducible de la base gravable para el cálculo del impuesto de renta. Existen instrumentos que aumentan el nivel de liquidez de la empresa y reducen los costos de operación como el factoring. Otros instrumentos permiten que la empresa fije los períodos de pago de acuerdo a su flujo de efectivo, reciba descuentos por pronto pago e incluso mejoren la relación con los proveedores por la existencia de un sistema de pagos más ágil.

Sin embargo, aún con las ventajas anteriormente mencionadas también se debe tener en cuenta las desventajas que estos instrumentos representan como que algunos centralizan un gran volumen del negocio en una sola entidad financiera como el factoring, confirming o leasing y estas modalidades pueden terminar incrementando el costo de capital de la empresa. En el crédito comercial el costo de los productos financiados, puede

resultar un poco mayor en comparación que si se adquiere de contado, la empresa acreedora tiene que acoplarse a las políticas de cobro del proveedor.

La principal dificultad o barreras reportada por los microempresarios en Barranquilla corresponde al costo de las fuentes de financiación (44%), seguido por el nivel de desconocimiento sobre las fuentes de financiación (21%), la identificación de un plazo corto para la devolución del capital (20%) y el nivel de exigencia en los requisitos para la financiación (14%). Muchas microempresas no cuentan con estos requisitos ya que muchos son información contable o financiera o bien garantías que se les exigen para acceder al financiamiento.

Por todo lo anterior, no solo se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia sino que se debe realizar un proceso de socialización de las alternativas existentes con el fin de fomentar su uso. Es fundamental la articulación de los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas con el objetivo de que las tasas de interés adjudicadas a los microcréditos puedan ser menos costosas y se realicen capacitaciones o acompañamiento de este tipo de negocios para que se desarrollen y crezcan.

## Referencias

- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Caracas , Venezuela: Epísteme.
- Aristizábal, R. (2007). El microcrédito como alternativa de crecimiento en la economía colombiana. *Revista Ciencias Estratégicas*, Vol 15(No. 17), 39-57.
- Arteaga, A., & Monsalve, J. (2010). *Fondos de capital privado como alternativa de financiación para las pymes del sector alimentos*. Recuperado el 25 de 10 de 2015, de [www.eia.edu.co: repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1565/1/ADMO0595.pdf](http://www.eia.edu.co/repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1565/1/ADMO0595.pdf)
- Asociación Colombiana de Pequeños Industriales ACOPI. (Agosto de 2014). Propuesta de política para mejorar la productividad y competitividad de las mipymes colombianas. Barranquilla, Colombia.
- Banco Mundial. (Enero de 2008). *Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de <http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf>
- Banco Mundial. (2013). *Informe Anual 2013*. Washington DC.
- Barona, B. (2004). Microcrédito en Colombia. *Revista estudios Gerenciales*(90), 79 - 102.
- Berlotto Yecguanchuy, J. (Julio de 2006). Arrendamiento financiero: ventajas y desventajas. *Revista Contabilidad y Negocios*, Vol 1(No. 1), 27-31.
- Cardona, M., Cano , C., & Montes , I. (2008). El mundo financiero en Colombia: Análisis y dinámica en el sector empresarial. *ACIUR. VII Seminario de Nacional de Investigación Urbano Regional*.
- CEPAL . (2014). *Financiamiento para el desarrollo. Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes. Colombia, Costa Rica y México*. . Santiago de Chile: Naciones Unidas.



- Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. (Enero de 2014).  
Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe.:  
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/51822/BalancePreliminar2013.pd>
- Congreso Nacional de Colombia. (10 de Julio de 2000). *Ley 590 de 2000*. Obtenido de Alcaldía de Bogotá:  
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>
- De la Torre, E., & Navarro, R. (1981). *Metodología de la investigación bibliográfica, archivística y documental*. México: McGraw Hill.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (2014). *ICER 2013- Informe de Coyuntura Económica Regional Atlántico*. Barranquilla: DANE - Banco de la República.
- Escalera-Gallardo, M., Pedroza-Gutiérrez , M., Moncayo-Estrada , R., Zarazúa, J., Cárcamo-Solís, M., Arroyo-López , M., . . . Lara-Ponce, E. (2012). *Desarrollo local y empresa*. Guanajuato: Universidad de Guanajuato.
- Fondo Monetario Internacional FMI. (2014). Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de Perspectiva de la economía mundial:  
<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2014/update/01/pdf/01>
- Gomez Aparicio, P. (1998). La financiación de las microempresas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*(65), 137-154.
- Gómez, L., Veciana, J., & Urbano, D. (2004). Medidas de apoyo a la creación de empresas en el caribe colombiano: Análisis de la oferta y la demanda de servicios. *Investigación y Desarrollo, XII*(2), 372-395.
- González, J. (2010). *Análisis de la empresa a través de su información económico - financiera*. España: Ediciones Pirámide.
- Grajales. (7 de Marzo de 2000). Tipos de Investigación.
- Hernández et al. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

- Hernández Fernández, L., Hernández Fernández, R., & Romero de Cuba, J. (2000). El financiamiento de la pequeña y mediana industria (PYMI) en la región zuliana: sector confección, 1998-1999. *V Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del Estado y de la administración pública* (págs. 1-31). Santo Domingo, Rep. Dominicana: Universidad del Zulia.
- Jara Checa, H. F., & Marín Bolaños, A. J. (2000). El factoring como medio de obtención de liquidez. Quito, Ecuador.
- Jiménez Sánchez, J. I. (2015). Nuevas modalidades de financiación para microempresas. *Revista Puente Científica*, 8(2), 61-72.
- Kantis y otros. (2004). Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia.
- Kirkpatrick, C., & Maimbo, S. (2002). The Implications of the Evolving Microfinance Agenda for Regulatory and Supervisory Policy. *Development Policy Review*, 20(3), 293 - 304.
- Kokemuller, N. (2016). *La Voz de Houston*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de <http://pyme.lavoztx.com/las-ventajas-y-desventajas-del-crédito-comercial-7596.html>
- Leguizamón, J. (2015). *Análisis de la situación actual del microcrédito en Colombia*. Recuperado el 01 de 12 de 2015, de [www.unimilitar.edu.co: Repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/14076/2/TRABAJO%20FINAL%20PARA%20GRADO.pdf](http://www.unimilitar.edu.co/repository/unimilitar.edu.co/bitstream/10654/14076/2/TRABAJO%20FINAL%20PARA%20GRADO.pdf)
- Lopera, J., Vélez, V., & Ocampo, L. (2014). Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia. *Adversia. Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública*(14).
- Martínez. (2013). Tesis. *Efectos del microcrédito en la calidad de vida de los microempresarios*. Bogotá, Colombia.
- Martínez, P. (2013). *Efecto del microcrédito en la calidad de vida de los microempresarios*. Recuperado el 02 de 11 de 2015, de [www.unimilitar.edu.co: http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/11568/1/EFFECTOS%20DEL%2](http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/11568/1/EFFECTOS%20DEL%2)

0MICROCREDITO% 20EN% 20LA% 20CALIDAD% 20DE% 20VIDA% 20DE% 20  
LOS% 20MICROEMPRESARIOS.pdf

- Matin, I., Hulme, D., & Rutherford, S. (2002). Finance for the poor: from microcredit to microfinancial services. *Journal of International Development*, 14(2), 273-294.
- Matíz , F., & Mogollón , Y. (2008). La Cadena de Financiación: Una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(63), 59-72.
- Mazzeo, J. V., Moyano Ruiz, M. L., & Nara, C. N. (2012). Factoring: Liquidez para las Empresas. Mendoza, Argentina.
- Méndez, C. E. (2011). *Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México: Limusa.
- Mendoza, A., & Trujillo , A. (2005). *Constitución del capital social en Centroamérica. Sociedad de responsabilidad limitada*. Bogotá DC: Pontificia Universidad Javeriana.
- Monserrat, J. (2013). *La financiación de la empresa. Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona: Profit.
- Montaño, E. (2010). Propuesta de microfinanzas para las comunas 14, 15 y 21 de Aguablanca- Cali. *Cuadernos de Administración*(44), 89-100.
- Pérez , C., & De la Torre, A. (2011). *Dirección financiera de la empresa: Teoría y práctica*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Pinzón, A. (2011). *El blog de ALFREDOPINZON*. Obtenido de <http://alfredopinzon.obolog.com/analisis-economico-sector-mipyme-colombia-durante-ultimos-5-aos-1216366>
- Plata, L. (28 de Mayo de 2009). *Portafolio*. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de <http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-5299348>

- Polar, N. (2000). Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de  
[file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-VentajasYDesventajasDelContratoDeArrendamientoFina-5109666%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-VentajasYDesventajasDelContratoDeArrendamientoFina-5109666%20(1).pdf)
- Real Academia Española. (2015). *Textil, Confección*. Obtenido de  
<http://lema.rae.es/drae/?val=TEXTIL>
- Rincón. (2015). *Fuentes de financiación de proyectos de inversión para Pymes en Lagunilla Estado Zulia Venezuela*. Zulia - Venezuela: Universidad Rafael Belloso Chacín.
- Rocha, A. (2011). *Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia*. Recuperado el 20 de 10 de 2015, de [www.luz.edu.ve](http://www.luz.edu.ve): [http://tesis.luz.edu.ve/tde\\_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha\\_lengua\\_asdrubal\\_ll.pdf](http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf)
- Rodríguez, A. (2003). *La realidad de la pyme colombiana, desafío para el desarrollo*. Bogotá: Fundes.
- Ruíz, S., & Puértolas, F. (2013). *Gestión Financiera de la Empresa*. Madrid: Delta Publicaciones.
- Salazar, N., & Guerra, M. (Septiembre de 2007).  
<http://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/1027>. Recuperado el 15 de 10 de 2015, de <http://hdl.handle.net/11445/1027>
- Sánchez, J., Osorio, J., & Baena, E. (2007). Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las PYMEs en Colombia. *Scientia Et Technica*, XIII(34), 321 - 324.
- Secretaría Desarrollo Económico. Alcaldía de Bogotá. (2015). *Resumen sector Confecciones y Textil*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de Ubíkate:  
<http://ubikate.gov.co/sites/default/files/textil.pdf>
- Superintendencia Financiera. (1995). *Circular Básica contable y financiera (Circular externa 100 de 1995)*. Obtenido de

<https://www.superfinanciera.gov.co/SFCant/Normativa/NormasyReglamentaciones/cir100.htm>

Superintendencia Financiera de Colombia. (Septiembre de 2016). *Estatuto Orgánico del Sistema Financiero*. Obtenido de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=15488>

Torres , Lagos, Manrique, & Dallos. (2012). Análisis de la utilidad y pertinencia de la teoría financiera en las micro y pequeñas empresas de Colombia. *Revista Universidad Pontificia Bolivariana*, 95-109.

Valencia Arango, & Tamayo Uribe. (2009). Alternativas de financiación para la pequeña y mediana empresa en Colombia.

Velandia, G., Hernández, L., Portillo , R., Alvear, L., & Crissién, T. (2016). Rasgos de la administración de la microempresa en Barranquilla, Colombia. *Revista Espacios*, 37(9), 7.

Villalba, M., Hurtado , H., Guarín , H., & Casas , J. (2013). Innovación en pymes artesanales de Morroa, Sucre, 2012. *Revista Económicas CUC*, Vol 34(No. 1), pp 15 - 28.

Zambrano, C. (2008). *Alternativas de financiamiento en el sector financiero para las pymes de familias de los sectores más representativos de la industria (alimentos, productos químicos, confecciones, edición e impresiones) en Bogotá D.C.* Recuperado el 10 de 11 de 2015, de <http://repository.lasalle.edu.co/>: <http://hdl.handle.net/10185/3275>

## Anexo I. Instrumento de recolección de información



### CUESTIONARIO DE FACTORES ASOCIADOS CON LAS FUENTES Y ORGANISMOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA PARA MICROEMPRESAS

**Señor Empresario.** Esta encuesta es parte de un proyecto de Investigación de la Universidad de la Costa (CUC) orientado a Identificar y analizar las fuentes y organismos de financiación privada que utilizan las microempresas en Barranquilla para hacer frente a sus necesidades. Le agradecemos su respuesta en forma clara y concisa. Favor responder en el orden establecido.

**Secreto Estadístico:** En ningún caso se publicarán resultados individuales de cada una de las empresas analizadas. Gracias.

#### INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Nombre o Razón Social			
Dirección:			
Nombre encuestado		Cargo	
Teléfonos		Fax	
Email	-		

#### INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE LA EMPRESA

Actividad principal	Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel			
Productos que confecciona:				
Cantidad de empleados:				
Código CIU	1410			
Antigüedad		Años		Meses

Tipo de clientes atiende la empresa? (Si tiene más de un tipo de cliente indique la importancia relativa de cada uno en sus ventas totales, colocando en el espacio el número “1” para el más importante, el número “2” para el le sigue, y así sucesivamente)

- ☐ Consumidores finales  
☐ Empresas mayoristas  
☐ Empresas minoristas  
☐ Empresas industriales  
☐ Otro: especifique: \_\_\_\_\_

### **INFORMACIÓN FUENTES DE FINANCIACIÓN PRIVADA**

1 ¿Cuál de los siguientes instrumentos de autofinanciación utiliza su empresa?

- ☐ Utilidades  
☐ Reservas  
☐ Ninguna de las anteriores

2. ¿Cuál es la finalidad de esta autofinanciación?

- ☐ Mantenimiento de las operaciones de la empresa  
☐ Expansión de las operaciones de la empresa  
☐ Otro? Especifique \_\_\_\_\_

3. De los instrumentos mencionados a continuación, indique los empleados como aportes de capital para su empresa:

- ☐ Aportes en Bienes  
☐ Aporte en Efectivo

4. ¿Tiene su empresa alguna fuente de financiación externa de largo plazo? (Si su respuesta es negativa continúe en la pregunta No. 13).

- ☐ Si  
☐ No

5. De las siguientes modalidades de préstamos a largo plazo, seleccione cuáles utiliza su empresa. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” la modalidad que se considera de mayor importancia, con el número “2” la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).

- ☐ Préstamos en moneda nacional  
☐ Préstamos en moneda extranjera  
☐ Préstamos hipotecarios  
☐ Préstamos y créditos sindicados (financiación de dos entidades en conjunto)  
☐ Otro Especifique \_\_\_\_\_

6. De las siguientes entidades, seleccione a cuáles recurre su empresa para la obtención de préstamos a largo plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” la entidad que se considera de mayor importancia, con el número “2” la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).

- \* Bancos comerciales
- \* Corporaciones financieras
- \* Cooperativas financieras
- \* Compañías de Financiamiento
- \* Fundaciones
- \* Otro? Especifique \_\_\_\_\_

7. De las siguientes modalidades de arrendamiento financiero, seleccione cuáles ha utilizado su empresa?

- \_\_\_ Leasing
- \_\_\_ Renting
- \_\_\_ Ninguna

8. De los criterios mencionados a continuación, indique los utilizados por su empresa para seleccionar las alternativas de financiación a largo plazo (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” el criterio que se considera de mayor importancia, con el número “2” el que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa)

- \_\_\_ Rapidez en la entrega del dinero solicitado
- \_\_\_ Plazos para la cancelación
- \_\_\_ Tasa de interés ofrecidas
- \_\_\_ Rapidez en la aprobación del financiamiento
- \_\_\_ Requisitos exigidos para el financiamiento
- \_\_\_ Otro(s) (especifique) \_\_\_\_\_

9. Cuál es el monto máximo de financiación que le otorgan estas entidades por los préstamos a largo plazo?

\_\_\_\_\_

10. Cuál es el tiempo de financiación a largo plazo (en años) que normalmente le dan estas entidades?

\_\_\_\_\_

11. Indique la tasa de interés mensual (%) exigida a su empresa por la financiación de largo plazo:

\_\_\_\_\_

12. De las garantías mencionadas a continuación, seleccione las solicitadas a su empresa para la financiación de largo plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” la garantía que se considera de mayor importancia, con el número “2” la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las



alternativas que no corresponden a su empresa):

- ☐ Garantía real (edificios, terrenos, maquinarias y equipos)
- ☐ Garantía sobre las cuentas por cobrar (factoring)
- ☐ Garantía sobre los inventarios (pignoraciones)
- ☐ Saldos compensadores
- ☐ Otra (especifique) \_\_\_\_\_

13. De las fuentes de financiación a corto plazo mencionadas a continuación, seleccione las empleadas por su empresa. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” la fuente que se considera de mayor importancia, con el número “2” la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa):

- ☐ Pasivos acumulados
- ☐ Crédito comercial o crédito proveedor
- ☐ Préstamos bancarios (póliza de crédito, pagarés)
- ☐ Descuentos comerciales (anticipos de créditos, factoring)
- ☐ Otro? (Especifique) \_\_\_\_\_

14. De las siguientes entidades, seleccione a cuáles recurre su empresa para la obtención de préstamos a corto plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” la entidad que se considera de mayor importancia, con el número “2” la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).

- \* Bancos comerciales
- \* Corporaciones financieras
- \* Cooperativas financieras
- \* Compañías de Financiamiento
- \* Fundaciones
- \* Otra (Especifique) \_\_\_\_\_

15. De los criterios mencionados a continuación, indique los utilizados por su empresa para seleccionar las alternativas de financiación a corto plazo? (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” el criterio que se considera de mayor importancia, con el número “2” el que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa)

- ☐ Rapidez en la entrega del dinero solicitado
- ☐ Plazos para la cancelación
- ☐ Tasa de interés ofrecidas
- ☐ Rapidez en la aprobación del financiamiento
- ☐ Requisitos exigidos para el financiamiento
- ☐ Otro(s) (especifique) \_\_\_\_\_

16. Cuál es el monto máximo de financiación que le otorgan estas entidades por los préstamos a corto plazo?

\_\_\_\_\_

17. De los pasivos acumulados que se indican a continuación, señale cuáles han sido los empleados por la empresa (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” el factor que se considera de mayor importancia, con el número “2” el que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa:

\_\_\_ Impuestos acumulados (impuesto de renta, impuesto al valor agregado IVA, Impuesto de industria y Comercio, CREE, Impuestos municipales, entre otros)

\_\_\_ Pagos derivados de la seguridad social y parafiscales

\_\_\_ Sueldos acumulados

\_\_\_ Otro Especifique\_\_\_\_\_

18. Para las operaciones de compras de la empresa, se ha estructurado una política fundamentada en:

\_\_\_ Compras al contado (si seleccionó esta opción, por favor continúe en la pregunta No. 24...

\_\_\_ Compras a crédito

\_\_\_ Las dos anteriores

19. De los criterios mencionados a continuación, seleccione los exigidos por sus proveedores para el otorgamiento de créditos comerciales. (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” el criterio que se considera de mayor importancia, con el número “2” el que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa)

\_\_\_ Plazo para la cancelación del crédito

\_\_\_ Descuentos por pronto pago

\_\_\_ Experiencia crediticia con la empresa

\_\_\_ Nexos personales con los directivos de la empresa

\_\_\_ Otros (especifique)\_\_\_\_\_

\_\_\_ No se han establecido criterios que regulen estos aspectos

20. Cuál es el tiempo que le otorgan sus proveedores para pago del crédito a corto plazo:

\_\_\_\_\_

21. Indique el descuento por pronto pago que le ofrecen sus proveedores.

\_\_\_\_\_

22. Cuál es el período sobre el cual le ofrecen sus proveedores el anterior descuento?

\_\_\_\_\_

23. Cuál es el volumen aproximado de compras a créditos por día en pesos.

\_\_\_\_\_

24. El crédito comercial es cancelado puntualmente a sus proveedores?

- ☐ Siempre  
☐ La mayoría de las veces  
☐ Algunas veces  
☐ Nunca  
☐ No se tiene información sobre este aspecto

25. El crédito comercial otorgado a su empresa supera el nivel de las cuentas por cobrar:

- ☐ Siempre  
☐ La mayoría de las veces  
☐ Algunas veces  
☐ Nunca  
☐ No se tiene información sobre este aspecto

26. De las siguientes modalidades de préstamo bancarios, seleccione las que ha utilizado su empresa. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" la modalidad que se considera de mayor importancia, con el número "2" la que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).

- ☐ Pagaré  
☐ Línea de crédito  
☐ Crédito rotativo  
☐ Otro (especifique)

27. Cuáles han sido los criterios considerados en la concesión de un préstamo bancario a su empresa? (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número "1" el criterio que se considera de mayor importancia, con el número "2" el que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).

- \* Monto del préstamo  
 \* Plazo para la cancelación  
 \* Tasa de interés activa  
 \* Garantía o colaterales  
 \* Saldos compensadores  
 Otro (Especifique)\_\_\_\_\_

28. Cuál es el tiempo de financiación (meses) que le otorgan los bancos por los préstamos a corto plazo?

\_\_\_\_\_

29. Indique la tasa de interés efectiva mensual (%) que es exigida a su empresa por la financiación de corto plazo:

\_\_\_\_\_

30. De las garantías mencionadas a continuación, selecciona las solicitadas a su empresas para la financiación de corto plazo. (Si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” la garantía que se considera de mayor importancia, con el número “2” la que le sigue, y así sucesivamente. Deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa):

\_\_\_ Garantía real (edificios, terrenos, maquinarias y equipos)

\_\_\_ Garantía sobre las cuentas por cobrar (factoring)

\_\_\_ Garantía sobre los inventarios (pignoraciones)

\_\_\_ Saldos compensadores

\_\_\_ Otra (especifique)\_\_\_\_\_

31. De las siguientes modalidades de descuento comercial, seleccione las empleadas por su empresa. (si va a considerar más de una alternativa, indique con el número “1” la modalidad que se considera de mayor importancia, con el número “2” el que le sigue, y así sucesivamente; deje en blanco las alternativas que no corresponden a su empresa).

\_\_\_ Anticipo de créditos

\_\_\_ Factoring

\_\_\_ Confirming

\_\_\_ Ninguna de las anteriores

32. Estime aproximadamente el volumen de ventas a crédito por día:

\_\_\_\_\_

33. Cuál es el plazo que su empresa le otorga a sus clientes para pagar.

\_\_\_\_\_

Anexo II. Juicio de validación de expertos

FORMATO DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS					
CUESTIONARIO DE FACTORES ASOCIADOS CON LAS FUENTES Y ORGANISMOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA EN MICROEMPRESAS					
<b>INTRODUCCIÓN:</b>					
<p>Apreciado(a) Dr(a): Mil gracias por participar como Juez Experto en la presente validación del instrumento titulado:            CUESTIONARIO DE FACTORES ASOCIADOS CON LAS FUENTES Y ORGANISMOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA EN MICROEMPRESAS</p> <p>En tal sentido le invitamos a revisar el Cuadro de Operacionalización de las Variables de Estudio empleado que sirve como soporte para la valoración de cada uno de los ítems que conforman el presente instrumento.</p> <p>Posteriormente le solicitamos valorar cada uno de los ítems en términos de su pertinencia, coherencia y estructura semántica calificando cada indicador en una escala de (1 a 5):</p>					
	Excelente (5)	Bueno (4)	Aceptable (3)	Malo (2)	Deficiente (1)
Al final de cada ítem encontrará un espacio para incorporar las observaciones y recomendaciones que considere pertinentes					
<b>CUADRO DE VALORACIÓN DE LOS ÍTEMS</b>					
ITEMS	PERTINENCIA	COHERENCIA	ESTRUCTURA SEMÁNTICA	OBSERVACIONES	
IT 1	5	5	5	En general las preguntas son buenas y apuntan a responder el objetivo de la investigación. La dinámica es buena ya que hay preguntas abiertas y cerradas que hace que las empresas sean más claras e interactúen de mejor forma para poder obtener una buena matriz de datos y realizar un excelente análisis de resultados	
IT 2	5	5	5		
IT 3	5	5	5		
IT 4	5	5	5		
IT 5	5	5	5		
IT 6	5	5	5		
IT 7	5	5	5		
IT 8	5	5	5		
IT 9	5	5	5		
IT 10	5	5	5		

IT 11	5	5	5		
IT 12	5	5	5		
IT 13	5	5	5		
IT 14	5	5	5		
IT 15	5	5	5		
IT 16	5	5	5		
IT 17	5	5	5		
IT 18	5	5	5		
IT 19	5	5	5		
IT 20	5	5	5		
IT 21	5	5	5		
IT 22	5	5	5		
IT 23	5	5	5		
IT 24	5	5	5		
IT 25	5	5	5		
IT 26	5	5	5		
IT 27	5	5	5		
IT 28	5	5	5		
IT 29	5	5	5		
IT 30	5	5	5		
IT 31	5	5	5		
IT 32	5	5	5		
IT 33	5	5	5		
MIL GRACIAS POR SUS VALIOSOS APORTES					

FORMATO DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS					
CUESTIONARIO DE FACTORES ASOCIADOS CON LAS FUENTES Y ORGANISMOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA EN MICROEMPRESAS					
<b>INTRODUCCIÓN:</b>					
<p>Apreciado(a) Dr(a): Mil gracias por participar como Juez Experto en la presente validación del instrumento titulado:  <b>CUESTIONARIO DE FACTORES ASOCIADOS CON LAS FUENTES Y ORGANISMOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA EN MICROEMPRESAS</b></p> <p>En tal sentido le invitamos a revisar el Cuadro de Operacionalización de las Variables de Estudio empleado que sirve como soporte para la valoración de cada uno de los ítems que conforman el presente instrumento.</p> <p>Posteriormente le solicitamos valorar cada uno de los ítems en términos de su pertinencia, coherencia y estructura semántica calificando cada indicador en una escala de (1 a 5):</p>					
	Excelente (5)	Bueno (4)	Aceptable (3)	Malo (2)	Deficiente (1)
Al final de cada ítem encontrará un espacio para incorporar las observaciones y recomendaciones que considere pertinentes					
<b>CUADRO DE VALORACIÓN DE LOS ÍTEMS</b>					
ITEMS	PERTINENCIA	COHERENCIA	ESTRUCTURA SEMÁNTICA	OBSERVACIONES	
IT 1	5	5	5	Considero pertinencia y coherencia absolutas en la información que se pretende para el cumplimiento de los objetivos del proyecto. La semántica permite reconocer con claridad la información que se busca, salvo que en las preguntas no se enmarca al entrevistado en el período estudiado.	
IT 2	5	5	5		
IT 3	5	5	5		
IT 4	5	5	5		
IT 5	5	5	5		
IT 6	5	5	5		
IT 7	5	5	5		
IT 8	5	5	5		
IT 9	5	5	5		
IT 10	5	5	5		
IT 11	5	5	5		

<b>IT 12</b>	5	5	5
<b>IT 13</b>	5	5	5
<b>IT 14</b>	5	5	5
<b>IT 15</b>	5	5	5
<b>IT 16</b>	5	5	5
<b>IT 17</b>	5	5	5
<b>IT 18</b>	5	5	5
<b>IT 19</b>	5	5	5
<b>IT 20</b>	5	5	5
<b>IT 21</b>	5	5	5
<b>IT 22</b>	5	5	5
<b>IT 23</b>	5	5	5
<b>IT 24</b>	5	5	5
<b>IT 25</b>	5	5	5
<b>IT 26</b>	5	5	5
<b>IT 27</b>	5	5	5
<b>IT 28</b>	5	5	5
<b>IT 29</b>	5	5	5
<b>IT 30</b>	5	5	5
<b>IT 31</b>	5	5	5
<b>IT 32</b>	5	5	5
<b>IT 33</b>	5	5	5

**MIL GRACIAS POR SUS VALIOSOS APORTES**



FORMATO DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS					
CUESTIONARIO DE FACTORES ASOCIADOS CON LAS FUENTES Y ORGANISMOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA EN MICROEMPRESAS					
<b>INTRODUCCIÓN:</b>					
<p>Apreciado(a) Dr(a): Mil gracias por participar como Juez Experto en la presente validación del instrumento titulado:  <b>CUESTIONARIO DE FACTORES ASOCIADOS CON LAS FUENTES Y ORGANISMOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA EN MICROEMPRESAS</b></p> <p>En tal sentido le invitamos a revisar el Cuadro de Operacionalización de las Variables de Estudio empleado que sirve como soporte para la valoración de cada uno de los ítems que conforman el presente instrumento.</p> <p>Posteriormente le solicitamos valorar cada uno de los ítems en términos de su pertinencia, coherencia y estructura semántica calificando cada indicador en una escala de (1 a 5):</p>					
	Excelente (5)	Bueno (4)	Aceptable (3)	Malo (2)	Deficiente (1)
Al final de cada ítem encontrará un espacio para incorporar las observaciones y recomendaciones que considere pertinentes					
<b>CUADRO DE VALORACIÓN DE LOS ÍTEMS</b>					
ITEMS	PERTINENCIA	COHERENCIA	ESTRUCTURA SEMÁNTICA	OBSERVACIONES	
IT 1	5	4	5		
IT 2	4	5	5		
IT 3	5	5	4		
IT 4	4	4	4	Revisar redacción del ítem	
IT 5	5	5	5		
IT 6	5	5	5		
IT 7	5	5	4		
IT 8	4	5	4		
IT 9	5	4	5		
IT 10	5	3	4	Analizar <b>coherencia</b> del ítem	
IT 11	5	4	5		
IT 12	4	4	5		

IT 13	4	5	4	
IT 14	5	5	5	
IT 15	3	5	5	Verificar la pertinencia de acceso a la información de soporte
IT 16	4	5	4	
IT 17	5	4	5	
IT 18	5	5	4	
IT 19	4	4	5	
IT 20	5	5	5	
IT 21	5	5	5	
IT 22	4	4	5	
IT 23	5	5	5	
IT 24	3	4	4	Revisar redacción del ítem
IT 25	5	5	5	
IT 26	4	4	5	
IT 27	5	4	4	
IT 28	5	4	3	
IT 29	4	4	3	Revisar la pertinencia del ítem
IT 30	5	5	5	
IT 31	5	4	4	
IT 32	4	5	5	
IT 33	5	5	4	
MIL GRACIAS POR SUS VALIOSOS APORTES				